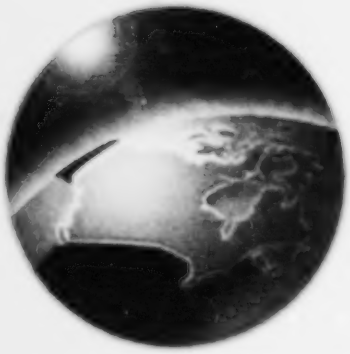
N° 11-622-MIF au catalogue — N° 014
ISSN 1705-690X
ISBN 978-0-662-07484-7

Document de recherche

Série sur l'économie canadienne en transition

# Liaisons globales : les multinationales au Canada : aperçu des recherches à Statistique Canada



par John R. Baldwin et Guy Gellatly

Division de l'analyse microéconomique
Immeuble R.-H. Coats, 18e étage,
100, promenade Tunney's Pasture Ottawa (Ontario) K1A 0T6

Téléphone: 1-800-263-1136

Statistique Canada Statistics Canada

Canada

**Comment obtenir d'autres renseignements**

Toute demande de renseignements au sujet du présent produit ou au sujet de statistiques ou de services connexes doit être adressée à la Ligne info-médias, Division des communications et des services de bibliothèque, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 (téléphone : 613-951-4636).

Pour toute demande de renseignements au sujet de ce produit ou sur l'ensemble des données et des services de Statistique Canada, visiter notre site Web à www.statcan.ca. Vous pouvez également communiquer avec nous par courriel à infostats@statcan.ca ou par téléphone entre 8h30 et 16h30 du lundi au vendredi aux numéros suivants :

| | |
|---|---|
| **Numéros sans frais** (Canada et États-Unis) : | |
| Service de renseignements | 1-800-263-1136 |
| Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants | 1-800-363-7629 |
| Télécopieur | 1-877-287-4369 |
| Renseignements concernant le Programme des services de dépôt | 1-800-635-7943 |
| Télécopieur pour le Programme des services de dépôt | 1-800-565-7757 |
| **Centre de renseignements de Statistique Canada :** | 1-613-951-8116 |
| Télécopieur | 1-613-951-0581 |

**Renseignements pour accéder au produit**

Le produit n° 11-622-MIF au catalogue est disponible gratuitement sous format électronique. Pour obtenir un exemplaire, il suffit de visiter notre site Web à www.statcan.ca et de choisir la rubrique Publications.

**Normes de service à la clientèle**

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle qui sont observées par les employés lorsqu'ils offrent des services à la clientèle. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec Statistique Canada au numéro sans frais 1-800-263-1136. Les normes de service sont aussi publiées sur le site www.statcan.ca sous À propos de nous > Offrir des services aux Canadiens.

**Série de documents de recherche sur l'économie canadienne en transition**

*L'économie canadienne en transition* est une série de nouveaux documents analytiques qui examinent les dynamiques du changement industriel présent dans l'économie canadienne. Cette nouvelle série offre aux utilisateurs des documents de recherche cohérents, sur une grande variété de perspectives empiriques de la structure industrielle de l'économie en mutation. Ces perspectives comprennent les dynamiques de la productivité, de la rentabilité, de l'emploi, de la production, de la structure professionnelle et de la géographie industrielle. Les lecteurs sont incités à correspondre avec les auteurs pour faire part de leurs commentaires, critiques et suggestions.

Les documents sont diffusés principalement au moyen d'Internet. Ils peuvent être téléchargés gratuitement sur Internet, à www.statcan.ca.

Tous les documents de recherche de la Série *L'économie canadienne en transition* font l'objet d'un processus de révision institutionnelle et d'évaluation par les pairs afin de s'assurer de leur conformité au mandat confié par le gouvernement à Statistique Canada en tant qu'organisme statistique et de leur pleine adhésion à des normes de bonne pratique professionnelle, partagées par la majorité.

Les documents de cette série comprennent souvent des résultats provenant d'analyses statistiques multivariées ou d'autres techniques statistiques. Il faut noter que les conclusions de ces analyses sont sujettes à des incertitudes dans les estimations énoncées.

Le niveau d'incertitude dépendra de plusieurs facteurs : de la nature de la forme fonctionnelle de l'analyse multivariée utilisée; de la technique économétrique employée; de la pertinence des hypothèses statistiques sous-jacentes au modèle ou à la technique; de la représentativité des variables prises en compte dans l'analyse; et de la précision des données employées. Le processus de la revue des pairs vise à garantir que les articles dans les séries correspondent aux normes établies afin de minimiser les problèmes dans chacun de ces domaines.

2008-00004/

Statistique Canada
Division de l'analyse microéconomique

# Liaisons globales : les multinationales au Canada : aperçu des recherches à Statistique Canada

John R. Baldwin et Guy Gellatly

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 2007

Tous droits réservés. Le contenu de la présente publication électronique peut être reproduit en tout ou en partie, et par quelque moyen que ce soit, sans autre permission de Statistique Canada, sous réserve que la reproduction soit effectuée uniquement à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé destiné aux journaux et/ou à des fins non commerciales. Statistique Canada doit être cité comme suit : Source (ou « Adapté de », s'il y a lieu) : Statistique Canada, année de publication, nom du produit, numéro au catalogue, volume et numéro, période de référence et page(s). Autrement, il est interdit de reproduire le contenu de la présente publication, ou de l'emmagasiner dans un système d'extraction, ou de le transmettre sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, reproduction électronique, mécanique, photographique, pour quelque fin que ce soit, sans l'autorisation écrite préalable des Services d'octroi de licences, Division des services à la clientèle, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Novembre 2007

N° 11-622-MIF au catalogue, n° 014
Périodicité : hors série

ISSN 1705-690X
ISBN 978-0-662-07484-7

Ottawa

This publication is also available in English (Catalogue no. 11-622-MIE, no. 014).

Les noms des auteurs sont inscrits par ordre alphabétique.

**Note de reconnaissance**

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

## *Remerciements*

Nous remercions de leurs commentaires David Sabourin, de la Division de l'organisation et des finances de l'industrie, et Barry Mersereau, de la Division de la balance des paiements. Le présent document donne un aperçu descriptif d'une vaste série d'études analytiques portant sur l'activité des multinationales menées à Statistique Canada au cours des 20 dernières années. Les assises intellectuelles de bon nombre de ces travaux tiennent principalement de M. Edward Safarian, professeur à l'Université de Toronto, et de M. Richard E. Caves, professeur à l'Université Harvard. Même si une grande partie des recherches récentes sur les multinationales décrites dans le présent document ont été effectuées par les chercheurs à la Division de l'analyse microéconomique, de nombreuses autres personnes ont collaboré aux travaux d'analyse de Statistique Canada dans ce domaine, soit en participant activement aux projets de recherche, soit en contribuant à l'élaboration d'un bon nombre des sources de données sur lesquelles s'appuient ces études ainsi que d'autres. Bien que tous méritent que leur apport soit reconnu, il convient de mentionner plus particulièrement plusieurs personnes. Il s'agit notamment de Paul Gorecki et ses collègues, anciennement du Conseil économique du Canada, de John McVey, de la Section des entreprises multinationales à Statistique Canada (qui n'existe plus), qui a fait œuvre de pionnier dans l'élaboration de microdonnées sur les populations d'entreprises essentielles au type d'études sur lesquelles porte le présent document, et de Robert Gibson, qui a élaboré et tenu à jour les bases de données sur lesquelles nous nous sommes appuyés pour nos recherches.

# *Table des matières*

**Résumé** ..... **6**

**Sommaire exécutif** ..... **7**

**Chapitre 1. Introduction** ..... **11**

**Chapitre 2. La présence de multinationales étrangères au Canada** ..... **16**

2.1 Indicateurs avancés : l'investissement direct étranger et le contrôle étranger ..... 16
2.2 Multinationales étrangères et flux des échanges ..... 20

**Chapitre 3. Caractère distinct des activités nationales des multinationales étrangères** ..... **26**

3.1 Différences sur le plan du processus de production ..... 26
3.2 Les multinationales étrangères et le processus concurrentiel ..... 28
3.3 Propension à la recherche-développement et à l'innovation ..... 30
3.4 Rendement au chapitre de la productivité ..... 33
3.5 Fonctions de gestion à base de connaissances — dynamisme ou exode? ..... 39

**Chapitre 4. Activités extérieures : multinationales canadiennes menant des activités à l'étranger** ..... **42**

**Chapitre 5. Conclusion: évaluation de nos progrès** ..... **47**

**Bibliographie** ..... **51**

## *Résumé*

Le présent document vise principalement à fournir une synthèse concise d'une vaste gamme de données produites et de recherches menées à Statistique Canada sur les multinationales, portant sur des études tant récentes que plus anciennes.

Au chapitre 2, nous examinons la contribution macroéconomique des multinationales étrangères d'après deux indicateurs avancés de l'activité des multinationales étrangères, soit le contrôle étranger et l'investissement direct étranger. Dans ce chapitre, nous décrivons également les études qui évaluent la contribution des sociétés sous contrôle étranger aux flux des échanges globaux, en établissant un lien entre la variation de l'intensité des échanges multinationaux et la réorganisation stratégique de leurs activités de production.

Le chapitre 3 porte plus particulièrement sur les stratégies et les activités des multinationales étrangères qui sont pertinentes au débat actuel sur la question de savoir si la présence des multinationales étrangères favorise ou entrave la compétitivité industrielle du Canada. Dans ce chapitre, nous examinons en premier lieu la preuve que les entreprises canadiennes et étrangères réagissent différemment aux conditions du marché intérieur. En deuxième lieu, nous tâchons de déterminer si les entreprises étrangères font la concurrence de façons différentes des entreprises canadiennes. En troisième lieu, nous examinons l'importance relative que les multinationales étrangères accordent aux pratiques en matière d'innovation et de technologie, et nous exposons la relation entre ces activités et les résultats observables sur le marché. En quatrième lieu, nous faisons état de la contribution des entreprises sous contrôle étranger à la croissance de la productivité. En cinquième lieu, nous examinons les nouvelles recherches qui portent plus particulièrement sur la relation entre la propriété étrangère et l'emploi dans les sièges sociaux. Les études dans ces domaines portent directement sur la question de savoir si les entreprises multinationales étrangères tronquent ou augmentent leurs activités sur les marchés hôtes.

Le chapitre 4 porte sur les études qui examinent les activités des multinationales canadiennes à l'étranger et établit une comparaison entre les activités des établissements sous contrôle canadien et celles des établissements sous contrôle étranger.

Le chapitre 5 comprend une évaluation des recherches sur les multinationales menées à Statistique Canada.



*Mots-clés :* multinationales, productivité, entrée, fusions

# *Sommaire exécutif*

Le présent document porte sur trois questions.

## *1. Quelle est l'importance des multinationales étrangères pour l'économie canadienne?*

Réponse : Au cours des 40 dernières années, il y a eu d'abord un repli, puis une remontée des activités menées par les multinationales étrangères au Canada. Ces changements touchant l'activité des multinationales étrangères coïncidaient avec d'importantes transitions dans le régime réglementaire régissant l'investissement direct étranger (IDE). La part des actifs non financiers des sociétés sous contrôle étranger a diminué de façon appréciable durant la période de réglementation plus restrictive des années 1970 et du début des années 1980, quand les restrictions touchant l'IDE ont été resserrées, pour rebondir au cours des années subséquentes lorsque l'environnement réglementaire est devenu moins restrictif. Par conséquent, en 2005, le niveau de contrôle étranger dans l'économie canadienne était à peu près le même qu'au milieu des années 1960.

## *2. Comment les stratégies et les activités des entreprises sous contrôle étranger se comparent-elles à celles des entreprises sous contrôle canadien?*

Réponse : Les multinationales étrangères constituent un groupe d'entreprises distinct dans l'économie canadienne. Les différences entre ces entreprises et les entreprises sous contrôle canadien qui mènent des activités uniquement au Canada sont nombreuses et comprennent les suivantes :

a) Les établissements des entreprises sous contrôle étranger sont généralement de taille plus grande, leur productivité du travail est plus élevée, elles rémunèrent mieux leurs travailleurs et les cols blancs représentent une plus forte proportion de leur effectif. En outre, les entreprises étrangères sont plus susceptibles d'être diversifiées entre plusieurs industries que ne le sont les entreprises sous contrôle canadien. On devrait insister sur le fait que plusieurs de ces différences entre les entreprises appartenant à des intérêts étrangers et celles appartenant à des intérêts canadiens proviennent de facteurs structuraux tels que la taille de l'entreprise et l'appartenance à une industrie. Lorsque ces facteurs ne sont par pris en compte, l'écart de rendement entre les multinationales étrangères et les sociétés canadiennes est grand. Même lorsque les variables de taille et d'appartenance sont prises en compte, les multinationales étrangères présentent souvent des avantages de rendement par rapport aux sociétés canadiennes.

b) Les multinationales étrangères réagissent différemment aux conditions économiques. Par exemple, la diversification des entreprises canadiennes est liée aux caractéristiques du marché intérieur, ce qui n'est pas le cas des entreprises appartenant à des multinationales étrangères. Une plus grande rentabilité au niveau de l'industrie entraîne l'entrée sur le marché d'entreprises canadiennes mais non d'entreprises étrangères. Les événements qui se produisent au niveau de l'industrie et de l'économie dans son ensemble donnent lieu à des variations différentes de la rentabilité des entreprises canadiennes et des entreprises étrangères. Les décisions en matière d'investissement des entreprises canadiennes, par opposition à celles des entreprises étrangères, sont influencées par la variation du prix relatif du capital par rapport à celui du travail au Canada. Les établissements de multinationales étrangères créent et éliminent moins d'emplois en réaction aux variations de la production que les établissements canadiens.

c) Les entreprises sous contrôle étranger sont plus susceptibles d'avoir un siège social au Canada que ne le sont les entreprises canadiennes. Six des dix nouveaux emplois créés dans les sièges sociaux de 1999 à 2005 l'ont été dans les sièges sociaux d'entreprises sous contrôle étranger. Les prises de contrôle par des intérêts étrangers n'ont pas entraîné de baisse du nombre de sièges sociaux au Canada ni de diminution du nombre d'emplois dans ces derniers. Il y a eu davantage de sièges sociaux créés que fermés durant la période postérieure à 1999 à la suite de prises de contrôle par des intérêts étrangers; de plus, l'effectif des sièges sociaux était aussi élevé après qu'avant la prise de contrôle.

d) Les entreprises canadiennes et les entreprises étrangères se renouvellent de façon très différente. L'entrée de nouvelles entreprises par création de nouveaux établissements est plus importante dans le cas des entreprises canadiennes, tandis que l'entrée par fusion ou par acquisition est plus importante dans le cas des entreprises étrangères.

e) Une comparaison de l'ampleur et de l'incidence de l'activité d'innovation des entreprises sous contrôle canadien et de celles sous contrôle étranger montre que les entreprises sous contrôle étranger innovent dans tous les secteurs plus souvent que ne le font les entreprises appartenant à des intérêts canadiens, dans presque toutes les catégories de taille. Elles sont également plus susceptibles de lancer des innovations qui constituent une première mondiale que des innovations plus imitatives. Elles sont plus susceptibles d'être dotées d'une division de recherche-développement (R-D). Elles sont plus susceptibles d'utiliser des technologies de pointe.

f) Les établissements sous contrôle étranger non seulement sont plus productifs, ils sont plus capitalistiques, versent des salaires plus élevés et recrutent plus de travailleurs cols blancs (travailleurs hors production). La productivité plus élevée des établissements sous contrôle étranger tient à divers facteurs comme la taille, l'industrie d'appartenance, l'utilisation de technologies et le fait de mener des activités de R-D. En conséquence, plusieurs des avantages concurrentiels dont bénéficient les entreprises sous contrôle étranger sont liés à ce que plusieurs observateurs considèrent comme des facteurs démographiques ou structuraux sous-jacents, tels que la taille de l'entreprise et l'appartenance à une industrie. Néanmoins, cela nous montre bien la façon dont les multinationales étrangères se sont intégrées au système économique du Canada. Les sociétés

étrangères gravitent souvent à des secteurs de l'économie où leurs avantages concurrentiels peuvent être plus pleinement exploités. Ces secteurs comprennent celui de la grande entreprise, où des économies de rendements d'échelle et d'intensité du capital sont importantes, et les secteurs de technologie de pointe, où la concurrence est souvent fondée sur de nouvelles technologies innovatrices. Les établissements sous contrôle étranger ont des activités dans ces industries et dans ces segments d'industries où la taille, la technologie et la capacité d'innovation sont requises pour réussir. Ces établissements fournissent à ces secteurs les compétences spéciales liées à leur habileté à gérer des actifs de connaissances.

g) Les multinationales sous contrôle étranger ont positivement contribué à la productivité de trois façons. Premièrement, la croissance de la productivité a été relativement élevée dans les établissements sous contrôle étranger par comparaison avec celle des établissements canadiens. La contribution relative du renouvellement des établissements sous contrôle étranger (nouveaux établissements qui remplacent les établissements fermés) à la croissance de la productivité a augmenté de 1970 à 2000. Au cours des années 1970, la contribution du renouvellement des établissements sous contrôle canadien était plus importante que celle des établissements sous contrôle étranger. Cela a changé au cours des années 1980 et 1990 quand la contribution du renouvellement des établissements sous contrôle étranger à la croissance globale de la productivité a été considérablement plus importante que celle du secteur canadien. La contribution des établissements sous contrôle étranger à la croissance de la productivité globale a donc augmenté au cours des 30 dernières années. Deuxièmement, les établissements sous contrôle étranger ont des retombées sur la productivité des producteurs canadiens. Troisièmement, les fusions mettant en cause des producteurs étrangers entraînent souvent de plus fortes hausses de la productivité, des salaires, de la rentabilité ou de la part de marché que ne le font les fusions d'entreprises canadiennes.

h) Les études décrites dans le présent rapport contribuent à une meilleure compréhension du rôle joué par les multinationales étrangères dans le système économique du Canada. Les établissements canadiens de multinationales étrangères ont longtemps manifesté une présence importante dans les marchés canadiens par leur part d'actifs et de revenus de société. De nouvelles preuves microéconomiques provenant d'enquêtes-entreprises nous portent à croire que les activités de ces établissements ne sont pas celles de succursales menant des activités tronquées qui ne stimulent pas la compétitivité des industries canadiennes. Au contraire, les établissements canadiens de multinationales étrangères sont des sociétés qui, dans l'ensemble, investissement largement dans leur capital de savoir à l'aide d'investissements importants en innovation, en technologie de pointe et en main-d'œuvre qualifiée. Ces investissements se traduisent souvent en résultats supérieurs sur le marché, car les établissements sous contrôle étranger bénéficient souvent de taux de croissance de productivité relativement élevés comparativement à ceux de plusieurs de leurs concurrents canadiens.

### *3. Que savons-nous des activités menées à l'étranger par les multinationales canadiennes?*

Réponse : Un grand nombre des études décrites dans le présent rapport ont conclu que, même après la prise en compte de facteurs tels que la taille et l'industrie d'appartenance, les établissements sous contrôle étranger bénéficiaient d'avantages en matière de rendement par rapport à leur concurrents canadiens. Mais de nouvelles recherches ont démontré qu'il est trompeur de conclure que les sociétés sous contrôle étranger sont, d'une façon ou d'une autre, meilleures en soi que leurs homologues appartenant à des intérêts canadiens. Les données montrent que les avantages en matière de rendement dont bénéficient les multinationales étrangères découlent peut-être des avantages organisationnels de ces entreprises, associés à leurs activités internationales, comme le démontre le fait que les établissements au pays des multinationales canadiennes, qui forment un sous-ensemble de la population d'entreprises canadiennes, ressemblent aux multinationales étrangères à bien des égards. En ce qui concerne les mesures de la valeur ajoutée par travailleur, de la production brute par travailleur, des salaires des travailleurs, de la part de travailleurs hors production et des types de technologies utilisées, il n'y a pas beaucoup de différence entre les établissements sous contrôle étranger et les établissements sous contrôle canadien dont la société mère a une orientation internationale. Pour ce qui est de la R-D et de l'innovation, les résultats montrent que les producteurs canadiens qui mènent des activités à l'étranger (appelés multinationales canadiennes) ont même un rendement légèrement supérieur après prise en compte de la taille de l'entreprise, de l'âge et de l'industrie. Ces résultats donnent à penser que ce sont aux avantages organisationnels des multinationales, plus qu'à la nationalité de la société mère, qu'on peut attribuer le succès des sociétés étrangères sur le marché canadien.

# *Chapitre 1. Introduction*

Les activités des entreprises multinationales intéressent les décideurs et les économistes depuis des générations. Les avantages économiques (et les coûts) que les multinationales étrangères procurent aux économies hôtes (entraînent pour ces dernières) font l'objet de vastes débats souvent houleux. Ces entreprises servent-elles de mécanismes de transfert de travailleurs qualifiés et de technologies novatrices aux économies locales, ou bien exportent-elles des actifs incorporels et du capital intellectuel des marchés locaux vers leurs économies nationales? Les multinationales étrangères contribuent-elles à relever les niveaux de consolidation et de concentration sur le marché, ce qui a pour effet de restreindre la concurrence et le choix des consommateurs, ou bien la présence de ces entreprises favorise-t-elle une restructuration concurrentielle qui améliore la compétitivité des entreprises canadiennes et, ultérieurement, le bien-être des consommateurs? Pour ces raisons parmi d'autres, les multinationales revêtent un intérêt constant pour de nombreux groupes d'intérêts, allant des nationalistes économiques, qui considèrent l'entrée sur le marché d'entreprises sous contrôle étranger comme une menace à la souveraineté économique, aux partisans du libre-échange et de la mondialisation, pour lesquels la présence d'entreprises étrangères est un précurseur de changement annonçant des économies nationales plus intégrées et concurrentielles. Les gouvernements nationaux ont modifié leurs politiques en fonction de l'évolution des perceptions de la mesure dans laquelle il est souhaitable d'attirer du capital étranger. En atteste le changement de climat durant les années 1970 et 1980, allant d'un climat d'investissement plus restrictif sous la direction de l'Agence d'examen de l'investissement étranger du Canada à un climat plus libéral sous la direction d'Investissement Canada.

Les études empiriques sur la portée et la nature de l'activité des multinationales peuvent contribuer beaucoup à ces débats. Landefeld et Kozlow (2003) ont montré comment les sources de données du Bureau of Economic Analysis (BEA) ont été utilisées aux fins de recherches empiriques sur les sociétés multinationales. Les auteurs cernent une série de questions de recherche qui se rapportent aux travaux de recherche universitaires et stratégiques portant sur les multinationales, et évaluent la mesure dans laquelle les recherches appliquées menées au BEA (ou les études fondées sur les données du BEA) ont traité efficacement des différents aspects de ce programme de recherche. L'analyse de Landefeld et Kozlow constitue un point de départ utile pour des évaluations semblables par d'autres organismes statistiques.

Les organismes statistiques jouissent souvent d'un avantage comparatif qui tient à la portée, à l'ampleur et à l'exhaustivité des sources de données dont ils disposent sur des questions particulières. À titre d'illustration, mentionnons le cas des multinationales. Statistique Canada maintient divers programmes de collecte qui sont utilisés activement à l'appui de recherches appliquées sur les multinationales. Certains de ces programmes publient périodiquement des statistiques sur le contrôle étranger, statistiques dont la collecte est obligatoire en application de la *Loi sur les déclarations des personnes morales*. Ces programmes comprennent celui de la Balance des paiements dans le Système de comptabilité nationale, qui enregistre les opérations du Canada avec les non-résidents et produit depuis longtemps des données sur les entrées et sorties de capital étranger et intérieur. Ils comprennent également les données longitudinales sur les activités des entreprises qui sont tirées de programmes permanents comme l'Enquête annuelle des manufactures (anciennement le Recensement annuel des manufactures). Enfin, durant les années 1990, l'avènement d'enquêtes-entreprises spéciales sur l'innovation et l'utilisation de technologies a créé de nouvelles sources de données, soit des bases de microdonnées qui nous permettent de comprendre beaucoup mieux la position stratégique tant des entreprises sous contrôle étranger que des entreprises canadiennes ainsi que le lien entre les différences sur le plan de la stratégie d'entreprise et les résultats en matière de rendement.

Ensemble, ces sources de données, qu'elles soient alignées sur des programmes de collecte de longue date ou sur de nouveaux programmes d'enquête, appuient un programme actif de recherche sur les multinationales étrangères qui mènent des activités au Canada et, dans une moindre mesure, sur les entreprises appartenant à des intérêts canadiens qui mènent des activités à l'étranger. Une discussion générale de l'état de la recherche sur les multinationales menée à Statistique Canada suit.

Nous visons principalement à fournir une synthèse concise d'une vaste gamme de données et de recherches sur les multinationales, portant sur des études tant récentes que plus anciennes. Il convient de formuler au départ quelques remarques générales sur la portée et le style du document. En premier lieu, par souci de précision, nous n'examinons pas en profondeur les concepts et les méthodes, puisque bon nombre des documents de référence cités comprennent des descriptions exhaustives des uns et des autres[1]. Par conséquent, nous examinons les concepts et les méthodes seulement dans la mesure nécessaire aux fins du développement des idées présentées ici.

En deuxième lieu, nous visons à décrire comment les résultats de ces recherches contribuent à nos connaissances générales sur les multinationales. Les recherches analytiques sont importantes parce qu'elles permettent de s'appuyer sur des données pour mieux comprendre la pertinence et la validité de différentes perceptions du rôle des multinationales. Les résultats d'analyse nous permettent d'évaluer le caractère approprié des divers modèles qui concrétisent notre compréhension du comportement des multinationales. Nous ne nous attardons pas sur les modèles qui ont été utilisés à cette fin. Ils sont exposés en détail dans Caves (1982) et Dunning (1993). Nous tâchons plutôt de fournir les preuves empiriques nécessaires pour comprendre le caractère approprié de différents modèles théoriques ou

stylisés du comportement des multinationales qui sont exposés parfois dans les ouvrages spécialisés.

Nous adoptons la position selon laquelle la population d'entreprises se compose d'agents hétérogènes et il est utile de comprendre les différences entre ces agents. Les entreprises adoptent différentes stratégies dans leur poursuite d'une part de marché, de bénéfices et du succès. Nous nous intéressons plus particulièrement aux preuves qui montrent que les multinationales constituent un groupe identifiable par ses stratégies et activités. Nous cherchons à savoir si l'ensemble d'activités qui caractérise cet ensemble d'entreprises a permis à ces dernières d'accroître leur productivité.

Nous structurons notre discussion autour de trois grandes questions :

1. Quelle est l'importance des multinationales étrangères pour l'économie canadienne?

2. Comment les stratégies et les activités des entreprises sous contrôle étranger se comparent-elles à celles des entreprises canadiennes?

3. Que savons-nous des activités menées à l'étranger par les multinationales canadiennes et des caractéristiques de leurs établissements canadiens?

Au chapitre 2, nous examinons la contribution macroéconomique des multinationales étrangères, plus particulièrement à l'aide de deux indicateurs avancés de l'activité des multinationales étrangères, soit le contrôle étranger et l'investissement direct étranger. Les recherches sur ces indicateurs se rapportent directement aux principales questions sur lesquelles sont censées porter les travaux de recherche appliquée sur les multinationales étrangères, soit « quelle est l'ampleur de la présence des multinationales étrangères au Canada? » et « l'importance relative des entreprises étrangères a-t-elle évolué de façon marquée au fil du temps? » En outre, nous décrivons dans ce chapitre les études qui évaluent la contribution des sociétés sous contrôle étranger aux flux des échanges globaux en établissant un lien entre l'évolution de l'intensité des échanges multinationaux et la réorganisation stratégique des activités de production de ces entreprises. Ces études préparent le terrain pour d'autres études qui évalueront la façon dont les multinationales étrangères ont réorganisé leurs activités de production en réaction à la libéralisation accrue des échanges.

Le chapitre 3 porte plus particulièrement sur les stratégies et les activités des multinationales étrangères qui se rapportent aux débats en cours sur la question de savoir si la présence de multinationales étrangères favorise ou entrave la compétitivité industrielle du Canada. Notre examen porte sur cinq questions.

En premier lieu, nous examinons la preuve que les entreprises canadiennes et les entreprises étrangères réagissent différemment aux conditions du marché intérieur. En deuxième lieu, nous tâchons de déterminer si les entreprises étrangères se font la concurrence de façon différente des entreprises canadiennes. En troisième lieu, nous examinons l'importance relative que les multinationales étrangères accordent aux pratiques en matière d'innovation

et de technologie et nous exposons la relation entre ces activités et les résultats observables sur le marché. En quatrième lieu, nous examinons le lien entre les multinationales étrangères et la croissance de la productivité. En cinquième lieu, nous examinons les nouvelles recherches qui portent tout particulièrement sur la relation entre la propriété étrangère et l'emploi dans les sièges sociaux. Les études dans ces domaines portent directement sur la question de savoir si les multinationales étrangères tronquent ou augmentent leurs activités propres sur les marchés hôtes.

Le chapitre 4 porte sur les études qui examinent les activités à l'étranger des multinationales canadiennes. Par rapport à l'ampleur des travaux de recherche sur les multinationales étrangères qui mènent des activités au Canada, ces recherches sur les activités extérieures sont de portée relativement modeste. Ceci dit, certains progrès ont été accomplis pour ce qui est de comprendre les caractéristiques des filiales sous contrôle canadien et des sociétés affiliées menant des activités à l'étranger.

Au chapitre 5, en guise de conclusion, nous offrons un bref synopsis des principales contributions, à notre avis, des travaux de recherche sur les entreprises multinationales menés à Statistique Canada.

## *Note en fin de chapitre*

1. La plupart des études de Statistique Canada sont disponibles sans frais dans le site Web de l'organisme à l'adresse http://cansim2.statcan.ca/cgi-win/cnsmcgi.exe?Lang=F&AS_Action=Find&ResultTemplate=Studies/ StudiesHome1&AS_Univ=1.

# *Chapitre 2. La présence de multinationales étrangères au Canada*

En ce qui a trait à leur nombre, les personnes morales ou sociétés complexes sont l'exception, non la règle. Moins de 1 % des entreprises canadiennes sont des entreprises à unités multiples, et pourtant elles produisent plus de la moitié de tous les revenus d'entreprise et emploient plus du tiers de la main-d'œuvre[2]. Bon nombre des plus grandes sociétés diversifiées dans ce groupe d'entreprises à unités multiples ont des structures juridiques et d'exploitation très complexes, et mènent des activités de production différentes dans une vaste gamme de régions géographiques et d'industries. Ces sociétés complexes s'emparent de l'imagination du public et pèsent fortement sur les perceptions de la compétitivité industrielle.

Le caractère multinational reflète une autre forme de complexité opérationnelle. Une entreprise multinationale est une entreprise « qui réalise des investissements directs étrangers (IDE) et qui détient et contrôle des activités à valeur ajoutée dans plus d'un pays » [TRADUCTION] (Dunning, 1993, p. 3). Les multinationales peuvent choisir d'exploiter des établissements de production dans une seule industrie ou dans de nombreuses industries différentes. Cependant, toutes les multinationales « organisent et coordonnent des activités multiples à valeur ajoutée dans plus d'un pays » [TRADUCTION] (p. 4).

On s'intéresse depuis longtemps à l'incidence structurelle des multinationales sur les économies hôtes[3]. En pratique, deux indicateurs statistiques sont utilisés de façon répandue pour mesurer le niveau d'activité des multinationales étrangères dans une économie hôte ou nationale, soit les estimations de l'investissement direct étranger et les estimations du contrôle étranger. Nous examinons ces deux indicateurs ci-dessous.

## *2.1 Indicateurs avancés : l'investissement direct étranger et le contrôle étranger*

Les flux d'investissement direct étranger (IDE) saisissent la somme des nouveaux fonds en provenance de l'étranger au cours d'une période donnée, soit les entrées de capitaux d'emprunt à long et à court terme, et de capitaux propres dans les entreprises canadiennes en provenance des sociétés non résidentes ainsi que les bénéfices intérieurs résultant des investissements étrangers au Canada qui ne sont pas transférés ou rapatriés aux pays étrangers. Les flux d'IDE entrants sont transférés aux entreprises menant des activités au Canada en provenance d'entreprises non résidentes qui sont reliées à ces entreprises canadiennes par ce que les comptables nationaux appellent une relation d'investissement direct dans laquelle l'entreprise non résidente est propriétaire d'au moins 10 % des actions donnant droit de

vote dans l'entreprise canadienne. Cette participation minimale permet à l'entreprise non résidente qui investit d'avoir un influence réelle sur les opérations de gestion de l'entreprise (voir Lajule, 2001)[4]. En outre, la Division de la balance des paiements (BdP) produit des estimations du stock d'IDE, fondées sur les enquêtes de position annuelles. Ce stock de capital d'investissement est tiré du cumul des flux précédents et est appelé « position d'IDE ».

Recueillies et publiées par la BdP, ces données sur les flux transfrontaliers de capitaux d'investissement dans les entreprises canadiennes sont souvent utilisées pour déterminer l'attrait relatif de l'économie canadienne pour les investisseurs étrangers. En fait, les entrées de capitaux d'emprunt et de capitaux propres saisissent « l'affectation marginale » des fonds d'investissement étrangers aux activités menées au Canada et fournissent une mesure de base du degré d'intégration du marché du Canada et de ceux d'autres économies nationales.

La composition géographique et industrielle des flux d'IDE a été examinée récemment par Lajule (2001). Ses totalisations soulignent l'importance des investisseurs américains qui sont depuis longtemps la principale source de fonds d'investissement de l'extérieur pour les entreprises canadiennes. L'importance relative des investisseurs américains a augmenté durant les années 1990. En 1999, la part des États-Unis de l'investissement direct et de portefeuille au Canada était de 75 %. La croissance de ces flux d'investissement en provenance de l'étranger était concentrée dans les industries financières et dans les secteurs dits de la nouvelle économie (industries des communications et des produits électriques et électroniques). Durant les années 1990, la vaste majorité de cet IDE a été fait par l'intermédiaire de filiales, c.-à-d. d'entreprises dans lesquelles les investisseurs non résidents détenaient plus de la moitié des actions donnant droit de vote. En 1999, sur 240 milliards de dollars d'IDE, 212 milliards de dollars ont été investis par l'intermédiaire de filiales[5].

Une étude récente de Baldwin et Gellatly (2005) porte sur les variations à long terme du stock d'IDE au Canada. Les auteurs examinent la variation de la répartition du stock d'IDE entre les principaux secteurs industriels sur des intervalles de dix ans allant de 1961 à 1991. Ils signalent que l'importance relative des différents secteurs comme cibles des IDE est généralement demeurée stable au fil du temps. La répartition relativement stable de l'IDE apporte des preuves du caractère général plutôt que particulier à une industrie des facteurs qui ont influé sur la variation du volume global de l'activité des multinationales étrangères au Canada durant cette longue période.

Les statistiques sur l'IDE intéressent un vaste public. D'aucuns les considèrent comme des indicateurs de l'intégration des marchés ou de la mondialisation. Pour d'autres, elles fournissent la preuve de la mesure dans laquelle les non-résidents influent sur les activités économiques nationales. Dans la pratique, il est d'importance capitale de faire la distinction entre l'« influence significative » (le concept de base lorsqu'il s'agit de déterminer les flux d'IDE) et la « participation majoritaire » au moment d'évaluer l'importance des multinationales.

Les statistiques sur le contrôle étranger visent à permettre de mesurer l'incidence « directe » ou « effective » que les sociétés étrangères exercent sur l'économie nationale. Mesure plus rigoureuse de l'intégration des entreprises étrangères, la notion de contrôle s'entend de la capacité des non-résidents d'influer fortement sur les décisions stratégiques d'une entreprise nationale, parce que l'entreprise dans laquelle ils ont investi est sous leur contrôle. Le contrôle direct est habituellement défini comme la propriété de la majorité (50 % ou plus) des actions donnant droit de vote (effectivement, le même seuil de capitaux propres que celui qui détermine une filiale sous contrôle étranger). Il y a contrôle effectif lorsque les non-résidents peuvent diriger les activités d'une société par des moyens autres que la propriété de la majorité des actions donnant droit de vote (p. ex., charges d'administrateur de plusieurs sociétés). Il convient de souligner que les statistiques sur l'IDE et celles sur le contrôle étranger ne doivent pas nécessairement concorder, puisque les variations des flux d'IDE à la marge n'entraînent pas nécessairement des variations correspondantes de la part de l'activité économique sous contrôle étranger.

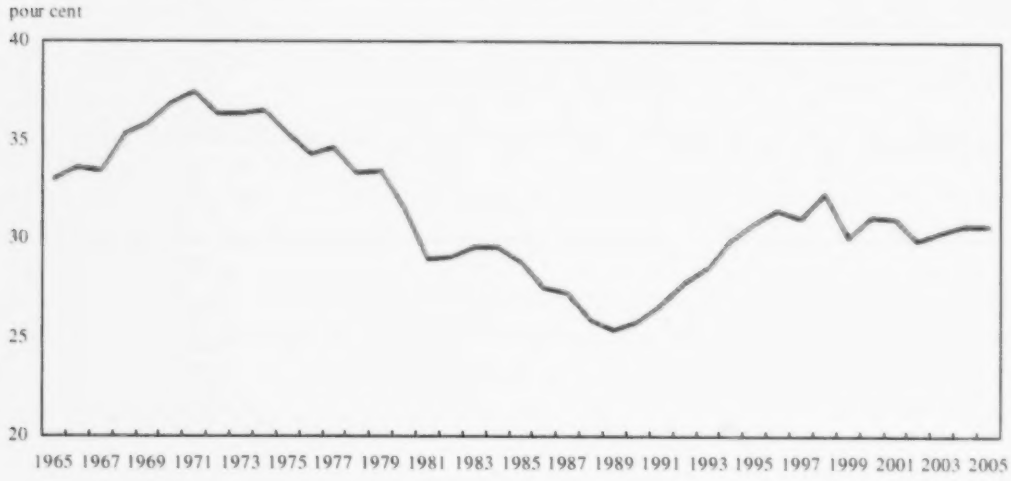
La Division de l'organisation et des finances de l'industrie publie des rapports périodiques sur l'ampleur du contrôle étranger dans le secteur des sociétés au Canada[6]. Ces rapports présentent habituellement la part des actifs et des revenus des sociétés contrôlés par des entreprises non résidentes, dans l'ensemble ainsi que pour des industries ou secteurs particuliers. Ils contiennent également des mesures du rendement global, comme les bénéfices d'exploitation et les marges bénéficiaires, des entreprises sous contrôle étranger ainsi que des entreprises sous contrôle canadien. Les statistiques canadiennes sur le contrôle étranger fournissent des estimations distinctes pour les industries financières et non financières. En 2005, le secteur non financier représentait 65 % de tous les actifs sous contrôle étranger au Canada (Statistique Canada, 2007).

Les publications sur le contrôle étranger présentent généralement une série chronologique limitée permettant de mesurer les mouvements survenus dernièrement. Dans la pratique, les statistiques à long terme sur le contrôle étranger (p. ex., les tendances sur une période de 30 ou de 40 ans) sont difficiles à rassembler à cause des modifications apportées périodiquement aux systèmes de classification des industries qui sont utilisés aux fins des programmes de collecte de données d'enquête. Deux nouvelles études (Baldwin et Gellatly, 2005; Baldwin, Gellatly et Sabourin, 2006) fournissent des estimations à long terme du pourcentage d'actifs et de revenus sous contrôle étranger.

Les auteurs de ces études en sont arrivés à la conclusion qu'au cours des 40 dernières années, les multinationales étrangères menant des activités au Canada ont connu un repli, puis une remontée de leurs activités (voir la figure 1). Ces changements sur le plan de l'activité des multinationales étrangères ont coïncidé avec d'importantes modifications du régime réglementaire régissant l'investissement direct étranger. La part des actifs non financiers des sociétés sous contrôle étranger a diminué de façon appréciable au cours des années 1970 et au début des années 1980 lorsque le régime réglementaire était plus restrictif et les restrictions touchant l'IDE étaient plus rigoureuses, puis a rebondi au cours des années qui ont suivi lorsque l'environnement réglementaire est devenu moins restrictif. Par

conséquent, en 2005 le niveau de contrôle étranger dans les industries non financières était revenu à son niveau de 1965.

**Figure 1**
**Contrôle étranger du revenu des sociétés non financières**




Sources : Statistique Canada, CANSIM, tableau 179-0004, et John R. Baldwin et Guy Gellatly, 2005, *Liaisons globales : tendances à long terme de l'investissement étranger et du contrôle étranger au Canada, 1960 à 2000*. Série sur l'économie canadienne en transition, nº 11-622-MIF2005008 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Baldwin et Gellatly (2005) soutiennent que les modifications du régime réglementaire pourraient fort bien expliquer les tendances à long terme du contrôle étranger, puisque les tendances à la baisse affichées dans l'ensemble s'observent de façon générale dans de nombreux secteurs différents (voir le tableau 1). Qui plus est, l'effet de la réglementation est évident même après prise en compte d'une foule de facteurs macroéconomiques auxquels, selon les auteurs, tient l'attrait de l'économie canadienne sous l'angle des investissements étrangers (p. ex., les coûts relatifs du travail et du capital, le rendement relatif de l'investissement). Pour examiner plus à fond les facteurs associés aux variations du contrôle, Baldwin et Gellatly élargissent la portée de leur analyse en utilisant des microdonnées détaillées sur les entreprises de fabrication[7]. Ils procèdent à des régressions multivariées pour tester l'incidence des différentes caractéristiques des industries sur le niveau de contrôle étranger au cours d'années de référence données et sur les variations de contrôle au fil du temps. Leur ensemble de caractéristiques des industries vise à saisir une vaste gamme de facteurs économiques comme la rentabilité qui, pris ensemble, déterminent l'attrait de diverses industries pour les investisseurs étrangers. Dans l'ensemble, ils trouvent peu de preuves que l'évolution de la part de l'activité économique sous contrôle étranger reflète celle des conditions dans l'industrie, et ils en arrivent à la conclusion que l'évolution de la propriété étrangère s'explique mieux par des facteurs plus généraux et de macroniveau (comme le régime réglementaire).

**Tableau 1**
**Actifs sous contrôle étranger, par industrie, 1969 à 1987**

| | 1969 à 1970 | 1979 à 1980 | 1986 à 1987 | (1969 à 1987) Variation en points de pourcentage | (1969 à 1987) Variation en pourcentage |
|---|---|---|---|---|---|
| | pourcentage | | | | |
| Services publics | 3,3 | 1,2 | 0,5 | -2,9 | -86 |
| Transports | 9,5 | 7,5 | 3,6 | -5,9 | -62 |
| Communications | 13,2 | 13,1 | 11,4 | -1,8 | -14 |
| Agriculture, exploitation forestière et pêche | 14,3 | 4,5 | 2,8 | -11,5 | -80 |
| Construction | 14,1 | 10,5 | 6,1 | -8,0 | -57 |
| Entreposage | 17,0 | 5,5 | 3,1 | - 13,9 | -82 |
| Commerce de détail | 21,5 | 13,0 | 12,9 | -8,6 | -40 |
| Services | 23,1 | 14,8 | 12,8 | -10,3 | -44 |
| Commerce de gros | 26,8 | 24,8 | 29,6 | 2,8 | 11 |
| Autres mines | 57,5 | 44,0 | 23,7 | -33,8 | -59 |
| Fabrication | 57,8 | 48,5 | 45,1 | -12,7 | -22 |
| Minerais métalliques | 61,5 | 32,8 | 18,5 | -43,0 | -70 |
| Combustibles minéraux | 82,1 | 55,7 | 36,8 | -45,3 | -55 |

Source : Statistique Canada, John R. Baldwin et Guy Gellatly, 2005, *Lisaisons globales : Tendances à long terme de l'investissement et du contrôle étranger au Canada, 1960 à 2000*, Tableau 3, Série sur l'économie canadienne en transition, n° 11-622-MIF2005008 au catalogue.

Plusieurs chercheurs (Taylor, 2001; Guèvremont, 2001; McMechan, Lothian et Farnworth, 1992) ont examiné les changements sur le plan de l'organisation industrielle qui sous-tendent les variations du contrôle étranger. McMechan, Lothian et Farnworth (1992) font état d'activités successives sur le plan des salaires ainsi que des fusions et acquisitions en prêtant une attention particulière à la « composante étrangère de la vague de fusions » vers la fin des années 1980. Les auteurs en arrivent à la conclusion, entre autres, que les fusions et acquisitions étaient fortement concentrées dans certains secteurs et avaient une « incidence considérable » sur les tendances en matière de contrôle dans les secteurs minier, de la fabrication et du commerce de gros. Taylor (2001) conclut que les augmentations du contrôle étranger durant les années 1990 étaient attribuables principalement au fait que les grandes entreprises sous contrôle étranger augmentaient leurs avoirs dans des secteurs où le niveau de contrôle étranger était déjà comparativement élevé (par exemple, les secteurs des produits chimiques, du textile et du matériel de transport). Guèvremont (2001, p. 3.1) réexamine l'importance relative des fusions et acquisitions et de la croissance interne et en arrive à la conclusion que la majorité des augmentations de contrôle étranger durant les années 1990 n'étaient pas le résultat de fusions et d'acquisitions mais plutôt de « la croissance des entreprises sous contrôle étranger qui sont déjà en activité au Canada ».

## *2.2 Multinationales étrangères et flux des échanges*

Les multinationales sont des entreprises qui exercent des activités dans plusieurs pays, tant pour ce qui est des flux d'investissement que de leurs relations commerciales. Initialement, les multinationales étaient d'importants organismes internationaux de commercialisation qui achetaient des produits dans un pays et les vendaient dans un autre. Elles continuent d'acheminer des produits fabriqués dans un pays, maintenant parfois dans leurs propres usines, vers le marché d'un autre pays.

Les flux des échanges constituent donc un autre moyen de mesurer l'incidence structurelle des non-résidents sur l'économie nationale. Landefeld et Kozlow (2003) déterminent qu'il convient de tenir compte des flux des échanges et des balances commerciales dans l'évaluation structurelle des multinationales. Une analyse de la composition des flux des échanges nous permet de mieux comprendre la mesure dans laquelle les politiques visant à promouvoir la libéralisation des échanges créent en même temps des conditions économiques qui favorisent l'activité des multinationales.

L'importance des entreprises sous contrôle étranger pour les flux d'échanges en provenance de l'étranger a été examinée à Statistique Canada (1981)[8]. On en est arrivé à la conclusion que les multinationales étrangères étaient la principale source d'importations au Canada, représentant « 72 % de [la valeur] des importations identifiés [*sic*] » (p. vii). Les importateurs sous contrôle étranger dans les secteurs de la fabrication et du commerce de gros étaient des sources particulièrement importantes de ces flux en provenance de l'étranger, et l'intensité des importations de ces multinationales étrangères était beaucoup plus importante que celle de leurs concurrents canadiens. Autre conclusion importante, les importateurs sous contrôle étranger s'approvisionnaient de façon importante dans leur propre pays. Dans le cas des États-Unis, « jusqu'à 87 % des importations des firmes sous contrôle américain au Canada provenaient des États-Unis » (p. vii). Mersereau (1992) est parvenu à des conclusions semblables dans son analyse des entreprises importatrices : les entreprises sous contrôle étranger ont tendance à être à forte intensité d'importations et à représenter une part importante des importations. En outre, en poussant son analyse un peu plus loin, il a conclu que jusqu'à la moitié des importations canadiennes représentaient des échanges entre sociétés affiliées ou des échanges « liés ».

Dernièrement, Olineck et McMechan (1996) ont examiné comment les activités de production des multinationales étrangères sont associées à la « structure de la propriété du commerce canadien » (p. 7). Ils documentent l'importance des transactions intraentreprise des entreprises multinationales étrangères pour les flux des échanges canadiens. Les auteurs montrent que les flux des échanges dans les multinationales étrangères sont conformes aux modèles de « production intégrée » mentionnés généralement comme étant l'une des caractéristiques saillantes de la mondialisation. Ils montrent également que les entreprises sous contrôle étranger ont une propension à l'importation beaucoup plus élevée que leurs homologues canadiens, ainsi que des ratios plus élevés d'échanges commerciaux entre sociétés apparentées au total des échanges (un indicateur de base de la production intégrée)[9].

On observe des résultats semblables du côté des exportations, les entreprises sous contrôle étranger affichant également une propension beaucoup plus élevée à l'exportation que les entreprises canadiennes. Les transactions transfrontalières entre les sociétés affiliées menant des activités au Canada et leurs sociétés mères représentaient une part importante du total des exportations. Dans l'ensemble, les transactions entre sociétés apparentées représentaient 57 % du total des exportations vers les États-Unis. Parmi les entreprises sous contrôle américain menant des activités au Canada, ces transactions entre sociétés apparentées représentaient 72 % des exportations (Olineck et McMechan, 1996). Aux fins de leur examen de ces flux de sortie, les auteurs s'appuient sur une étude menée par Krajewski (1992) dans

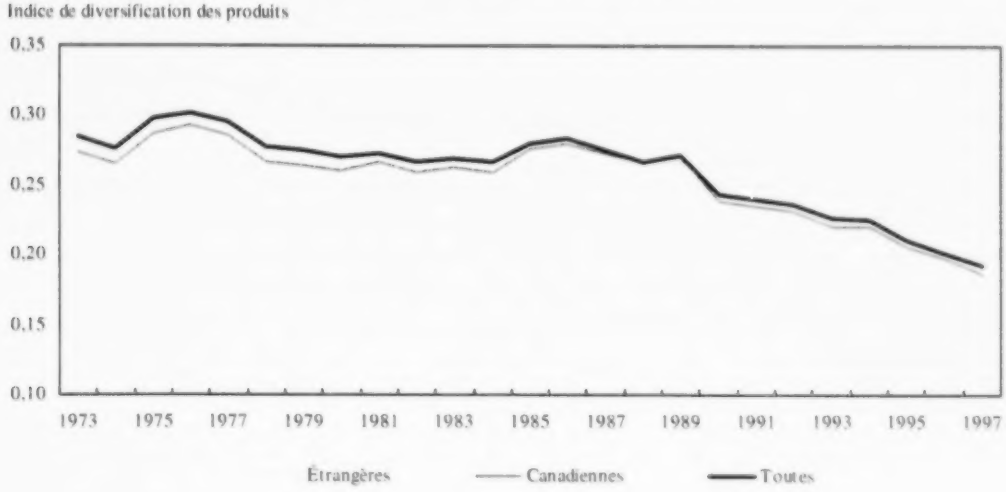
laquelle « la stratégie des entreprises, les avantages du point de vue du coût et l'approvisionnement interne » sont cernés comme étant « les principaux facteurs encourageant les exportations internes des filiales canadiennes des EMN [entreprises multinationales] américaines vers la société-mère américaine » (Olineck et McMechan, 1996, p. 9). Les avantages d'une production intégrée comprennent de plus faibles coûts de transaction et les économies d'échelle qui découlent de cycles de production plus longs.

Dans le sillage d'Olineck et McMechan (1996), une analyse des flux des échanges est utile parce que la composition de ces flux donne une indication des arrangements de production privilégiés par les multinationales. L'une des importantes questions sur lesquelles il y a lieu de se pencher est donc non seulement la mesure dans laquelle les multinationales se livrent à des échanges commerciaux mais comment elles ont remanié leurs systèmes de production en réaction à la libéralisation des échanges. Cameron et Cross (1999) et Cross (2002) examinent les changements survenus dans le contenu en importations des exportations et fournissent des preuves indirectes de l'adoption par les multinationales de systèmes de production intégrés. À la suite de la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange (ALE), l'intensité d'importation des exportations canadiennes (c.-à-d. l'utilisation d'importations comme intrants dans la production d'exportations) a fortement augmenté. Les auteurs signalent que les changements survenus dans le contenu en importations des exportations reflètent la mondialisation des systèmes de production. Ces changements comprennent « l'adoption de nouveaux procédés de production, et notamment de l'utilisation de pièces importées dans les établissements qui ont reçu un mandat de fabrication internationale de leur société mère pour des gammes de produits » (Cameron et Cross, 1999, p. 3.3). On peut citer ici à titre d'exemple le secteur de l'automobile, où les échanges transfrontaliers sont dominés par les flux intrasociété (Cross, 2002, p. 3.7).

Les augmentations des échanges intraentreprise qui résultent de systèmes de production plus intégrés (transnationaux) représentent en fait une forme d'avantage comparatif au niveau de l'entreprise. La plupart des observateurs s'attendraient certainement à ce que la libéralisation des règles commerciales encourage les multinationales à restructurer leurs activités davantage en fonction des points forts et des limites de leur économie nationale et de celle du pays hôte. Le rythme du changement organisationnel soulève une question qui exige un examen un peu plus approfondi, soit celle de la rapidité de l'évolution des routines de production des multinationales étrangères en réaction à la libéralisation des échanges par rapport aux pratiques de leurs concurrents sous contrôle canadien. Ce comportement de réaction fournit certaines preuves de la façon dont les échanges influent sur la compétitivité relative des entreprises étrangères et des entreprises canadiennes. En s'appuyant sur les données sur les établissements canadiens de fabrication tirées de l'Enquête annuelle des manufactures, Baldwin, Beckstead et Caves (2001) trouvent des preuves d'une plus grande spécialisation au niveau des produits à la suite de la mise en œuvre de l'ALE. Notamment, ils montrent que cette tendance à une plus grande spécialisation au niveau de l'établissement s'est manifestée plus rapidement dans les établissements appartenant à des multinationales étrangères que dans les établissements canadiens. Les établissements sous contrôle étranger étaient plus diversifiées, en moyenne, que les établissements sous contrôle canadien avant l'entrée en vigueur des accords commerciaux et ils ont augmenté leur degré de spécialisation

plus rapidement (voir la figure 2). Ce faisant, les établissements sous contrôle étranger ont révélé une propension à la restructuration de leurs activités pour s'adapter à l'évolution de la concurrence.

**Figure 2**
**Diversification des produits des établissements de fabrication**




Source : Statistique Canada, John R. Baldwin, Richard E. Caves et Wulong Gu, 2005. *Réactions à la libéralisation des échanges : changements observés au niveau de la diversification des produits dans les usines sous contrôle étranger et canadien*, Série de documents de recherche sur l'analyse économique (AE), n° 1F0027MIF2005031 au catalogue.

La réaction des multinationales étrangères et des entreprises canadiennes à la libéralisation des échanges fait également l'objet d'une étude de Baldwin, Caves et Gu (2005). Dans le sillage de Baldwin, Beckstead et Caves (2001), les auteurs examinent l'évolution de la spécialisation au niveau de l'établissement durant les années 1980 et 1990, ainsi que les caractéristiques des établissements et des industries liées à la spécialisation des établissements. Ils tâchent de déterminer comment les réductions tarifaires ont influé sur la spécialisation au niveau de l'établissement. Les auteurs constatent que la spécialisation s'observe surtout dans les industries où les taux tarifaires ont baissé le plus. Ce résultat est conforme aux attentes de nombreux analystes qui ont soutenu que la libéralisation des échanges entraînera des améliorations sur le plan de l'efficacité de la production (grâce à la spécialisation et à des cycles de production plus longs). En outre, Baldwin, Caves et Gu apportent de nouveaux éclaircissements sur la façon dont le système de production des établissements sous contrôle étranger se compare à celui de leurs concurrents canadiens. Ils en arrivent à la conclusion que des niveaux plus élevés de diversification des produits dans les établissements sous contrôle étranger avant la réduction des tarifs associée à l'ALE conclu avec les États-Unis reflètent des différences de base sur le plan de la taille de l'entreprise et de l'appartenance à une industrie. Après prise en compte de ces facteurs, ils trouvent peu de différences entre les établissements sous contrôle étranger et leurs concurrents au Canada. Toutefois, après la mise en œuvre de l'ALE, les établissements sous contrôle

étranger ont modifié leurs activités de production plus rapidement en fonction de l'évolution de la politique commerciale que ne l'ont fait les établissements canadiens.

Plusieurs autres études montrent des différences entre les réactions des multinationales étrangères à l'ALE. Baldwin et Gu (2006) examinent l'évolution des profils d'ouverture et de fermeture d'établissements au cours des 30 dernières années. Ils examinent les diverses composantes du roulement des parts de marché, soit les entrées, les sorties, la croissance et le déclin des établissements existants, pour chaque décennie depuis les années 1970. Des profils semblables s'observent d'une industrie à l'autre durant les années 1970 et 1980. Toutefois, les années 1990 diffèrent de façon marquée en ce que l'importance des entrées et des sorties d'établissements augmente (Baldwin et Gu, 2006, tableau 1). Une grande partie de ce changement a eu lieu dans le secteur étranger qui a connu de nombreuses entrées et sorties d'établissements.

Dans une bonne partie des études décrites dans le présent chapitre, les variations des flux des échanges ou les modifications apportées aux régimes commerciaux sont associées aux stratégies de production des multinationales étrangères. Les recherches sur les stratégies et les activités de ces entreprises se rapportent à la question plus vaste de savoir si les multinationales étrangères favorisent ou entravent la capacité à innover des économies hôtes. Dans le chapitre qui suit, nous nous penchons sur les études qui portent sur cette question directement, en examinant plus particulièrement les pratiques liées à la recherche-développement, à l'innovation et à l'emplacement du siège social.

## *Notes en fin de chapitre*

2. Voir Baldwin et coll. (2000).
3. Landefeld et Kozlow (2003) cernent plusieurs questions qui se rapportent à l'incidence structurelle des entreprises multinationales. Ces questions comprennent leur incidence sur les « principaux agrégats nationaux », y compris la productivité globale, les bénéfices des entreprises, le produit intérieur brut, les salaires, les revenus et l'emploi.
4. L'autre activité d'investissement qui ne satisfait pas à cette règle des 10 % est généralement considérée comme étant un investissement de portefeuille. Les investissements de portefeuille ne satisfont pas à cette règle de participation à 10 % et décrivent un ensemble d'activités d'investissement qui sont de nature plus passive (p. ex., les obligations, les instruments du marché monétaire). Pour un examen de ces questions, voir Lajule (2001).
5. Pour les résultats de recherches sur l'investissement de portefeuille et la mondialisation, voir Laliberté (1997a et 1997b).
6. Il est obligatoire en vertu de la *Loi sur les déclarations des personnes morales* de produire des statistiques sur le contrôle étranger.
7. Ces données ont été tirées de l'Enquête annuelle des manufactures menée par Statistique Canada.
8. Nous examinons les flux de sortie au chapitre 4.
9. Olineck et McMechan (1996, p. 8) définissent les échanges commerciaux entre sociétés apparentées comme étant « le commerce entre deux entreprises qui se trouvent dans une relation de filiale à société-mère ou entre deux filiales au sein d'une grande entreprise ».

# *Chapitre 3. Caractère distinct des activités nationales des multinationales étrangères*

Les populations d'entreprises sont constituées d'agents hétérogènes. Initialement, la plupart des entreprises sont de petites entités. Certaines deviennent de grandes entreprises. Ces dernières se transforment de nombreuses façons : elles assimilent de l'information, adoptent des procédés plus capitalistiques et élaborent les stratégies de ressources humaines nécessaires pour diriger une grande organisation.

Différents types d'entreprises coexistent parce que les industries ont également des cycles de vie. Au début du cycle de vie d'un produit, les industries comptent souvent un grand nombre d'entreprises qui expérimentent de nouveaux produits. Plus tard, au fur et à mesure de la normalisation des produits et de la technologie, les entreprises se font concurrence quant aux prix et misent sur les économies d'échelle pour réduire les coûts unitaires. Même dans les industries qui se trouvent à des étapes particulières du cycle de vie, il y a une gamme d'entreprises qui mettent à l'essai différentes stratégies. Dans chaque industrie, certaines entreprises adoptent des stratégies davantage novatrices et d'autres, des stratégies moins novatrices. Le jeu de la concurrence détermine le succès relatif des unes et des autres[10].

Bien que les théories de l'entreprise multinationale avancées par Caves et Dunning diffèrent à bien des égards, ces deux chercheurs reconnaissent qu'étant donné la nature transnationale de ce type d'entreprise, l'optimisation ou la prise de décision est un processus potentiellement plus complexe dans le cas d'une multinationale que dans celui d'une entreprise nationale. En prenant des décisions au niveau local, la multinationale soit vise à optimiser ses bénéfices globaux, soit au moins prend en considération les conditions économiques qui existent ailleurs. Ce faisant, elle doit s'adapter à des circonstances plus diverses (p. ex., dans de nombreux pays, les régimes fiscaux et les prix des facteurs). En outre, elle peut exploiter une plus large gamme de possibilités technologiques aux fins de ses processus de production au pays. Ainsi, elle peut réagir différemment d'une entreprise nationale aux conditions du marché national.

## *3.1 Différences sur le plan du processus de production*

De nombreuses données tirées des fichiers de Statistique Canada sur les entreprises de fabrication montrent que les entreprises sous contrôle étranger et celles sous contrôle canadien proviennent généralement de différentes populations. Baldwin (1995), s'appuyant sur les données du secteur de la fabrication, affirme que les établissements qui appartiennent aux entreprises sous contrôle étranger sont généralement plus grands, ont une productivité du travail plus élevée, versent des salaires plus élevés et emploient proportionnellement plus

de cols blancs. En outre, les entreprises étrangères sont plus susceptibles de se diversifier à l'échelle des industries que ne le sont les entreprises sous contrôle canadien.

Tout cela cadre avec une théorie de l'activité des multinationales selon laquelle ces entreprises établissent des installations de production à l'étranger afin d'exploiter un actif de connaissances présentant des qualités particulières (Caves, 1982). Ces entreprises possèdent des actifs qui ont une certaine indivisibilité, dont la valeur ne peut être facilement réalisée dans d'autres pays au moyen d'opérations sans lien de dépendance comme l'octroi de licences, et qui ne peuvent donc être exploitées pleinement que sous contrôle étranger et moyennant un investissement direct étranger. On observe que les entreprises étrangères exercent des activités dans plus d'un pays de manière à exploiter ces types d'actifs, qu'il s'agisse de recherche-développement, de technologie ou de marque de commerce.

Lorsque ces actifs sont importants, les établissements sous contrôle étranger sont vraisemblablement plus grands parce qu'ils utilisent le savoir-faire technologique qui permet de réaliser des économies d'échelle. Leur productivité du travail plus élevée est attribuable à une plus forte intensité de capital qui tient à leur plus grande capacité d'appliquer le capital au processus de production. Ils versent des salaires plus élevés parce que leur effectif est plus qualifié étant donné qu'il est appelé à utiliser des technologies de pointe et d'autres actifs spéciaux. Ils sont plus diversifiés dans un plus grand nombre d'industries parce qu'ils gèrent un portefeuille de marques de commerce et d'autres actifs qui peuvent être utilisés dans plus d'une industrie. Ils emploient proportionnellement plus de cols blancs à cause de la nécessité de gérer des processus technologiques plus complexes et de coordonner la production d'un plus grand nombre de produits dans une plus large gamme d'industries. Ces différences sont résumées dans plusieurs études de Statistique Canada (voir, par exemple, la comparaison au tableau 2).

Le caractère distinct des multinationales devrait se traduire par des différences sur le plan de leurs réactions aux conditions économiques. Plusieurs études confirment cette tendance. Gorecki (1980) signale que la tendance des entreprises canadiennes à se diversifier est liée aux caractéristiques de la présence sur le marché des industries canadiennes (c.-à-d., leur concentration), alors que ce n'est pas le cas des entreprises appartenant aux multinationales étrangères. Baldwin et Gorecki (1991) examinent les déterminants de l'entrée sur les marchés canadiens et observent que l'entrée d'entreprises canadiennes est fonction d'une plus grande rentabilité au niveau de l'industrie, contrairement à l'entrée d'entreprises étrangères, ce qui donne à penser que les entreprises multinationales ont une perspective globale plus large. Warren (2005) examine les variations de la rentabilité des entreprises canadiennes et étrangères durant les années 1990 et conclut qu'en général, elles réagissent différemment aux événements qui ont lieu dans l'industrie et à l'échelle de l'économie. Le taux de rendement du capital dans les entreprises canadiennes est plus sensible à leur part du marché et à la variation du produit intérieur brut que dans le cas des entreprises étrangères. Caves (1990) se penche sur les décisions d'investissement des entreprises canadiennes par rapport à celles des entreprises étrangères et en arrive à la conclusion que les premières sont sensibles à la variation du prix relatif du capital et du travail au Canada tandis que les deuxièmes ne

le sont pas, ce qui cadre avec un monde où les coûts en capital des entreprises multinationales sont fonction des marchés internationaux plutôt que des marchés intérieurs.

**Tableau 2**
**L'avantage des établissements multinationaux par rapport aux établissements canadiens, 1993**

| | pourcentage |
|---|---|
| Productivité du travail | 51 |
| Productivité multifactorielle | 34 |
| Salaires des travailleurs de la production | 14 |
| Salaires des travailleurs hors production | 5 |
| Probabilité de mener des activités de recherche-développement | 14 |
| Probabilité d'innovation | 10 |
| Utilisation de technologies de fabrication de pointe | 16 |

Nota : La taille et l'âge de l'établissement sont les variables de contrôle utilisées. L'avantage des établissements de multinationales est calculé comme étant la moyenne pondérée des avantages des établissements de multinationales canadiennes, américaines et autres par rapport aux établissements canadiens non affiliés à des multinationales.
Source : Statistique Canada, John R. Baldwin et Wulong Gu, 2005, *Liaisons globales : multinationales, propriété étrangère et croissance de la productivité dans le secteur canadien de la fabrication*, Série sur l'économie canadienne en transition, n° 11-622-MIF2005009 au catalogue.

Les différences sur le plan des activités des multinationales étrangères tiennent également à des différences en ce qui a trait au processus de production. Des écarts relativement importants s'observent sur le plan de l'intensité du capital et de l'intensité des compétences des établissements appartenant à des multinationales étrangères et des établissements canadiens. Par conséquent, leurs réactions sur le plan de l'emploi aux variations de la production devraient être différentes également. Les entreprises qui ont investi davantage dans leurs travailleurs sont moins susceptibles de les mettre à pied lorsque la demande baisse. Elles peuvent également maintenir des niveaux de production plus stables face aux fluctuations de la demande parce que leur intensité de capital entraîne d'importants accroissements des coûts lorsque le niveau de production fluctue. Conformément à cette interprétation du caractère distinct des multinationales, Baldwin et Dhaliwal (2000) concluent que les établissements des multinationales étrangères créent et éliminent moins d'emplois en réponse aux variations de la production que ne font leurs homologues nationaux. En ce sens, les marchés du travail sur lesquels opèrent les multinationales étrangères sont moins volatils.

### *3.2 Les multinationales étrangères et le processus concurrentiel*

Les études sur les multinationales tiennent compte depuis longtemps de la possibilité que la présence de ces entreprises entrave la concurrence intérieure puisqu'elles reproduisent simplement la structure du marché dans leur pays d'origine (p. ex., les États-Unis) dans une petite économie et de ce fait engendrent une interdépendance oligopolistique encore plus resserrée[11].

Même si les études analytiques menées à Statistique Canada ne portent pas directement sur les similarités de comportement de part et d'autre de la frontière, elles apportent des éclaircissements sur la nature du processus dynamique de concurrence dans le cadre duquel

les entreprises moins efficaces sont remplacées par celles qui le sont plus — par la création, la fermeture, la croissance et le déclin des entreprises — et sur la contribution des multinationales étrangères à ce processus.

Chaque année, les établissements de fabrication sont renouvelés par l'entrée de nouveaux établissements et la sortie d'établissements plus anciens. Les entrées et sorties d'établissements ont un effet cumulatif important. Par exemple, environ 40 % de tous les établissements de fabrication exploités en 1997 étaient de nouveaux établissements entrés sur le marché au cours de la période de 1988 à 1997. Environ 47 % des établissements de fabrication exploités en 1988 ne l'étaient plus en 1997 (Baldwin et Gu, 2006).

De 1989 à 1999, une part de marché importante a été transférée des entreprises en déclin aux entreprises en expansion. Les entreprises qui sont entrées sur le marché par la construction de nouveaux établissements représentaient 8 % de la production totale moyenne des industries en 1999 et les entreprises existantes qui ont pris de l'expansion mais n'ont pas participé à des fusions ont acquis une part de marché de 25 % au cours de la période de dix ans. Les entreprises qui sont sorties du marché en fermant leurs portes représentaient 23 % du marché en 1989 et les entreprises existantes dont la part de marché avait diminué mais qui ne participaient pas à des fusions ont perdu une part de marché de 13 % durant la période. En outre, les entreprises faisant l'objet d'une prise de contrôle détenaient plus du quart du marché (Baldwin et Gu, 2006).

Les multinationales étrangères contribuent au processus dynamique dans le cadre duquel certaines entreprises remplacent d'autres. Cependant, ce processus diffère dans le cas des multinationales étrangères et des entreprises canadiennes, principalement parce que les multinationales étrangères mènent des activités dans différentes industries et (ou) sont de taille plus grande que les entreprises canadiennes. Dans le secteur canadien, il y a plus d'entrées de nouvelles entreprises associées à la construction de nouveaux établissements et plus de sorties pour cause de fermeture liées au départ d'entreprises qui ferment leurs établissements. Les taux d'entrée de nouvelles entreprises canadiennes sont le triple de ceux des entreprises étrangères (Baldwin, 1995).

Les prises de contrôle par fusion et autres changements de contrôle entraînent l'entrée de nouvelles entreprises dans les industries lorsqu'un établissement est vendu à une entreprise à l'extérieur de l'industrie. Sur une base annuelle, les déplacements des parts de marché qui résultent des changements de contrôle sont tout aussi importants que les entrées de nouvelles entreprises et les sorties pour cause de fermeture (Baldwin, 1995, chapitre 3). L'effet des deux phénomènes sur une décennie est également du même ordre de grandeur (Baldwin, 1995, chapitre 4).

Toutefois, les deux formes d'entrée ne sont pas également courantes partout. Les changements de contrôle sont plus susceptibles de se produire dans le segment des grandes entreprises dans la plupart des industries, tandis que le taux d'entrée de nouvelles entreprises est plus élevé dans le segment des petites entreprises (Baldwin, 1995, chapitre 10). De même, les changements de contrôle sont plus susceptibles d'avoir lieu dans les industries qui comptent

un plus petit nombre d'entreprises, soit celles à économies d'échelle qui sont fortement concentrées (Baldwin, 1995, chapitre 3).

En outre, cette perception de la multinationale comme entraînant une internalisation des opérations difficiles associées aux actifs de connaissances indivisibles laisse supposer que les entrées d'entreprises étrangères sont plus souvent associées à l'acquisition (ou l'entrée par voie de fusion) qu'à l'entrée de nouvelles entreprises. Si un actif spécialisé ne peut être exploité pleinement sur le marché du pays d'origine de l'entreprise étrangère, alors le marché canadien sur lequel il peut être exploité est aussi probablement petit par rapport à la taille de l'entreprise. Ces marchés sont relativement concentrés et l'entrée a lieu plus souvent par voie d'acquisition que par la création de nouvelles entreprises. L'entrée par voie de fusion peut avoir lieu lorsque les actifs nationaux acquis sont un complément nécessaire aux actifs étrangers. Étant donné que les grandes entreprises déjà en place sont celles qui possèdent le plus souvent ces types d'actifs nationaux, ce sont les entreprises relativement grandes qui font le plus souvent l'objet d'une prise de contrôle par une entreprise étrangère.

Les données sur le secteur canadien de la fabrication confirment ces différences. Les entreprises canadiennes sont plus susceptibles de se renouveler par l'entrée de nouvelles entreprises que par l'entrée par voie de fusion ou d'acquisition (Baldwin, 1995, chapitre 11). Par contre, les entreprises multinationales étrangères accordent relativement plus d'importance au processus de fusion. Cela cadre avec la perception selon laquelle les multinationales étrangères contribuent des actifs sous forme de connaissances spécialisées à l'économie nationale.

### *3.3 Propension à la recherche-développement et à l'innovation*

L'une des questions qui préoccupent de nombreux commentateurs canadiens qui considèrent les entreprises étrangères comme des succursales menant des activités tronquées est le fait que les multinationales étrangères font peu de recherche-développement (R-D) au Canada et accusent un retard pour ce qui est de l'adoption de technologies de pointe.

D'importantes recherches ont été menées à Statistique Canada sur les profils des activités de R-D, de l'utilisation de technologies de pointe et des résultats de l'innovation des entreprises étrangères par rapport à ceux des entreprises canadiennes. L'avènement au cours des années 1990 d'enquêtes à grande échelle sur l'innovation et la technologie a grandement amélioré notre connaissance des facteurs par lesquels les entreprises plus innovatrices se démarquent des autres entreprises. Ces enquêtes ont permis de recueillir des renseignements détaillés sur les stratégies et les activités qui, dans certains cas, ont été liés à des sources de données administratives aux fins d'examen des écarts en matière de rendement des entreprises. L'examen a révélé que les entreprises innovatrices sont des entreprises accomplies, c'est-à-dire actives, axées sur l'avenir et qui adoptent sciemment une gamme de stratégies opérationnelles complémentaires à l'appui de leurs objectifs d'innovation et de croissance (Baldwin et Gellatly, 2003). Les résultats de ces études montrent que les entreprises sous contrôle étranger souvent participent activement au processus d'innovation au Canada et, proportionnellement, contribuent de façon importante aux systèmes d'innovation canadiens.

Le rôle des entreprises étrangères dans le système d'innovation canadien a beaucoup retenu l'attention du public. Les multinationales étrangères qui mènent des activités au Canada ont parfois été présentées sous un jour négatif. Durant de nombreuses années, on a soutenu que leur présence au Canada encourageait une mentalité de succursale. On a qualifié les activités des entreprises sous contrôle étranger de « tronquées », soutenant que ces entreprises ne mènent pas d'activités de création de valeur, comme la R-D, susceptibles de favoriser l'innovation dans l'économie nationale et d'accroître la compétitivité de cette dernière. Dans la présente section, nous présentons des données provenant d'une gamme d'études qui portent directement sur ces questions, dont bon nombre sont tirées d'enquêtes spéciales sur l'innovation et l'utilisation de technologies.

Baldwin et Hanel (2000) fournissent une analyse détaillée des différences entre les pratiques d'innovation des entreprises de fabrication sous contrôle étranger et celles des fabricants canadiens. Les auteurs ne trouvent pas de preuves que les activités de R-D des entreprises sous contrôle étranger sont tronquées; au contraire, les entreprises sous contrôle étranger souvent mènent plus d'activités de R-D que leurs concurrents canadiens. Des différences ressortent également sur le plan du processus d'innovation, soit l'ensemble d'intrants et de contraintes propres à la production d'innovations, ainsi que des résultats sur le marché de leur commercialisation. Les entreprises sous contrôle étranger accordent relativement plus d'importance à la collaboration. Bien que ces entreprises tirent des avantages démesurés de réseaux intraentreprises composés de sociétés mères et de filiales, elles ont également davantage recours aux services locaux de R-D pour l'élaboration de nouveaux produits et procédés. En outre, l'étude révèle que les entreprises étrangères ont recours davantage à des entreprises non apparentées qu'aux réseaux intraentreprises pour l'acquisition de technologies. Les liens avec des intervenants de l'extérieur comme les universités sont aussi évidents dans les multinationales étrangères que dans les entreprises canadiennes. Ces résultats montrent que les activités d'innovation des entreprises sous contrôle étranger ne sont pas menées isolément des économies de leurs pays hôtes. Plutôt, ces entreprises se dotent de compétences en innovation en participant activement aux réseaux d'innovation locaux.

Baldwin et Hanel (2000) soulignent en outre des différences de base en ce qui concerne les résultats de l'innovation entre les entreprises étrangères et les entreprises canadiennes. Loin de s'en remettre passivement à leurs sociétés mères pour ce qui est de la R-D, les entreprises sous contrôle étranger au Canada mènent plus d'activités de R-D que la population des entreprises sous contrôle canadien. Elles participent aussi plus souvent à des projets de collaboration en R-D, tant à l'étranger qu'au Canada. Comme on pouvait s'y attendre, les filiales étrangères ont l'avantage d'avoir accès à la technologie de leurs sociétés mères et de leurs sociétés sœurs. Même si les multinationales sont davantage intégrées à un réseau d'entreprises apparentées à la source d'idées novatrices que de nombreuses entreprises sous contrôle canadien, leurs services locaux de R-D constituent une source plus importante d'information en matière d'innovation que ces liens qui existent entre les entreprises. Les filiales étrangères déclarent aussi plus fréquemment qu'elles utilisent des technologies d'entreprises non apparentées. En outre, les multinationales étrangères sont aussi susceptibles que les entreprises sous contrôle canadien de créer des liens avec des universités locales et

d'autres consortiums locaux d'innovation. Ces données montrent que les multinationales étrangères au Canada, dans l'ensemble, n'exploitent pas de filiales dont les capacités en matière de développement scientifique sont tronquées, à tout le moins comparativement aux entreprises sous contrôle canadien.

Une comparaison de la portée et des répercussions des activités innovatrices des entreprises sous contrôle canadien et de celles sous contrôle étranger montre que les entreprises sous contrôle étranger innovent dans tous les secteurs plus fréquemment que les entreprises canadiennes, dans à peu près toutes les catégories de taille. En outre, elles sont plus susceptibles d'introduire des innovations qui constituent une première mondiale que des innovations qui en imitent d'autres. Leur supériorité apparente sur le plan de l'innovation est plus marquée dans le secteur des biens de consommation. Enfin, les entreprises sous contrôle étranger sont plus susceptibles de protéger leurs innovations au moyen de brevets.

Ces différences entre les entreprises étrangères et les entreprises canadiennes sont liées aux différences sur le plan des caractéristiques des populations sous-jacentes dont ces groupes sont tirés. Les grandes entreprises souvent innovent davantage parce qu'elles tirent parti d'économies d'échelle. En outre, l'innovation exige souvent des intrants spécialisés, comme la R-D. Baldwin, Hanel et Sabourin (2002) montrent que lorsque deux caractéristiques (la taille de l'entreprise et l'activité de R-D) sont prises en compte, les différences dans l'intensité des innovations de tous genres (tant les produits que les processus) entre les entreprises canadiennes et les entreprises étrangères disparaissent.

Les innovations de procédé sont plus courantes dans les sociétés sous contrôle étranger, même après prise en compte des différences au chapitre de l'intensité de la R-D (Baldwin, Hanel et Sabourin, 2000). Une récente enquête auprès des fabricants d'aliments a révélé que 42 % des sociétés sous contrôle étranger ont introduit une innovation dans leurs méthodes de transformation, comparativement à environ 30 % des entreprises appartenant à des intérêts canadiens. Les entreprises multinationales constituent d'importants véhicules pour le transfert de connaissances technologiques sous forme d'innovations en matière de procédé (Baldwin et Sabourin, 1999). Qui plus est, les sociétés sous contrôle étranger sont souvent plus productives et versent des salaires plus élevés que les entreprises canadiennes dans le secteur de la transformation des aliments.

Il y a souvent un lien étroit entre les stratégies d'innovation et l'utilisation de technologies. Plusieurs études de Statistique Canada portent sur les différences technologiques entre les entreprises étrangères et les entreprises canadiennes. Les entreprises sous contrôle étranger généralement mettent davantage l'accent sur l'adoption de technologies, même après prise en compte des différences en ce qui a trait à la taille de l'entreprise et à l'industrie d'appartenance. Baldwin et Diverty (1995), Baldwin et Sabourin (1995) et Baldwin, Rama et Sabourin (1999) observent que les établissements canadiens étaient à la traîne des établissements sous contrôle étranger pour ce qui est de l'utilisation de technologies de fabrication de pointe vers la fin des années 1980 ainsi qu'au cours de la première moitié des années 1990. En outre, les changements qui sont survenus dans l'environnement macroéconomique ont eu un effet différent sur ces entreprises. L'écart entre les établissements

étrangers et les établissements canadiens s'est élargi durant la récession qui a marqué les années 1990 et s'est légèrement rétréci par la suite (Baldwin, Rama et Sabourin, 2000). La récession du début des années 1990 a eu une plus forte influence sur le comportement d'investissement des entreprises canadiennes.

Une étude des établissements de transformation des aliments a également révélé que les entreprises sous contrôle étranger jouissent d'un avantage technologique. Les établissements sous contrôle étranger utilisent davantage une vaste gamme de technologies de pointe, même après prise en compte des différences sur le plan de l'industrie d'appartenance et de la taille de l'établissement (Baldwin, Sabourin et West, 1999; Baldwin et Sabourin, 2002b).

Ces résultats cadrent avec les différences technologiques relevées entre les entreprises canadiennes et les entreprises américaines. Baldwin et Sabourin (1996, 1998) tâchent de déterminer si l'utilisation de technologies est plus faible au Canada qu'aux États-Unis. Dans les industries manufacturières à deux chiffres de la Classification type des industries où l'on peut comparer l'utilisation de technologies entre le Canada et les États-Unis, les grands établissements canadiens ont sensiblement le même profil que leurs homologues américains, mais les petites entreprises sont à la traîne. Cela donne à penser que les grandes entreprises canadiennes sont plus concurrentielles sur le plan technologique que leurs homologues de taille petite, ce qui est conforme au résultat selon lequel elles exportent davantage et donc mènent plus d'activités sur les marchés internationaux. Baldwin et Gu (2004) déclarent que les exportateurs sont plus enclins à utiliser davantage les technologies de pointe.

Pour résumer, les résultats des recherches sur l'innovation et l'utilisation de technologies au niveau de l'entreprise sont en contradiction marquée avec les explications selon lesquelles l'expansion des multinationales tient à l'établissement de « succursales ». Il n'existe aucune preuve que les activités des entreprises étrangères au Canada sont tronquées ou déficientes en ce qui a trait à leur propension à l'innovation ou à l'adoption de technologies; en fait, c'est l'inverse qui est vrai.

### *3.4 Rendement au chapitre de la productivité*

L'innovation et l'utilisation de technologies retiennent beaucoup d'attention parce que toutes deux influent manifestement sur les résultats sur le marché. Plusieurs études de Statistique Canada montrent les avantages que procure la productivité du travail dans les sociétés sous contrôle étranger, même après prise en compte des différences au chapitre de l'industrie d'appartenance et de la taille de l'établissement. Cet avantage sur le plan de la productivité est une caractéristique persistante des multinationales étrangères et il a augmenté au fil du temps. Baldwin et Dhaliwal (2001) déclarent qu'en 1973 la valeur ajoutée par travailleur était de 57 % plus élevée dans les établissements de fabrication étrangers que dans les établissements de fabrication canadiens après prise en compte de la taille et de l'industrie. En 1993, cette proportion était passée à 80 % (voir le tableau 3).

**Tableau 3**
**Ratio de la productivité du travail des établissements de fabrication étrangers à celle des établissements de fabrication canadiens, en tenant compte des différences sur le plan de la taille et de l'industrie**

| Année | Livraisons par travailleur | | | Valeur ajoutée par travailleur | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Pas de variables de contrôle | Variables de contrôle pour taille et l'industrie | Écart | Pas de variables de contrôle | Variables de contrôle pour la taille et l'industrie | Écart |
| 1973 | 1.80 | 1.73 | 0.07 | 1.66 | 1.57 | 0.09 |
| 1983 | 2.09 | 1.90 | 0.19 | 1.92 | 1.73 | 0.19 |
| 1989 | 2.22 | 1.96 | 0.26 | 2.12 | 1.86 | 0.26 |
| 1993 | 2.27 | 1.96 | 0.30 | 2.07 | 1.80 | 0.26 |

Sources : Statistique Canada, John R. Baldwin et Naginder Dhaliwal, 2000, *La productivité du travail dans les établissements de fabrication au Canada sous contrôle canadien et étranger*, Direction des études analytiques : documents de recherche, nº 11F0019MIF2000118 au catalogue, et John R. Baldwin et Naginder Dhaliwal, 2001, « Hétérogénéité de la croissance de la productivité du travail dans le secteur de la fabrication : comparaisons entre les établissements sous contrôle canadien et étranger », dans *Croissance de la productivité au Canada*, 65–81, nº 15-204-XIF1999000 au catalogue.

Les établissements sous contrôle étranger non seulement sont plus productifs, ils sont plus capitalistiques, versent des salaires plus élevés et recrutent plus de travailleurs cols blancs (travailleurs hors production). Les entreprises étrangères sont plus susceptibles de faire de la recherche-développement (R-D) et de lancer des innovations (Baldwin et Gu, 2005). La productivité plus élevée des établissements sous contrôle étranger tient à divers facteurs, comme la taille, l'industrie d'appartenance, l'utilisation de technologies et les activités de R-D, bien que, pris ensemble, ces facteurs n'expliquent pas tout l'écart de productivité entre les établissements sous contrôle étranger et les sociétés canadiennes. Par exemple, Baldwin et Sabourin (2001) concluent que, malgré la corrélation positive et significative entre la croissance de la productivité dans les établissements de fabrication et l'utilisation de technologies de pointe, cette croissance est plus élevée dans les établissements sous contrôle étranger et ce, malgré l'inclusion de la taille de l'établissement, du rendement en R-D et de l'utilisation de technologies comme variables de contrôle dans l'analyse multivariée dans cette étude. Par conséquent, l'avantage au chapitre de la productivité des multinationales étrangères tient à d'autres caractéristiques non mesurées.

Les différences entre les niveaux de productivité n'entraînent pas nécessairement des différences sur le plan de la contribution de chaque secteur à la croissance de la productivité globale, si chaque secteur connaît une croissance égale. Cependant, les multinationales étrangères contribuent de façon démesurée à la croissance de la productivité globale dans le secteur de la fabrication.

Ce résultat est celui d'un certain nombre d'études portant sur la façon dont la dynamique du processus concurrentiel contribue à la croissance de la productivité. Le processus concurrentiel qui fait entrer de nouveaux établissements dans une industrie et oblige d'anciens établissements à fermer leurs portes contribue de façon importante à la croissance agrégée de la productivité dans les industries (Baldwin, 1995). La plus grande partie de ce phénomène est attribuable aux nouveaux établissements créés par des multinationales étrangères (Baldwin et Gu, 2006).

Les mesures de la productivité sont habituellement produites pour une industrie ou pour l'économie dans son ensemble, non pour les entreprises individuelles. Toutefois, la croissance agrégée de la productivité est obtenue par la somme pondérée de la croissance de la productivité des diverses entreprises dans l'économie.

La croissance générale de la productivité peut être attribuable au renouvellement d'établissements (entrées et sorties) ou aux entreprises existantes qui demeurent en activité. Dans chaque population d'entreprises, elle peut être attribuable principalement aux producteurs canadiens plutôt qu'aux producteurs étrangers.

Chaque année, les établissements de fabrication se renouvellent par les entrées de nouveaux établissements et les sorties d'anciens établissements. De nombreux nouveaux établissements sont créés et de nombreux anciens établissements ferment leurs portes. Par exemple, environ 40 % de tous les établissements de fabrication en exploitation en 1997 étaient de nouveaux établissements entrés sur le marché au cours de la période de 1988 à 1997. Quelque 47 % des établissements de fabrication en exploitation en 1988 ne l'étaient plus en 1997. Calculés d'après les données sur l'emploi, les taux d'entrée et de sortie s'établissent à environ 12 % durant les années 1970 et montent à plus de 20 % durant les années 1980 et 1990. Durant les années 1990, le taux de sortie passe à 27 % comparativement au taux d'entrée de 20 %, probablement à cause de la restructuration associée à la libéralisation des échanges nord-américains.

Les établissements entrants sont considérablement plus productifs que les établissements sortants qu'ils remplacent. Lorsque nous utilisons les établissements existants qui demeurent en activité comme mesure de comparaison, nous constatons que la productivité des établissements entrants était de 22 points de pourcentage supérieure à celle des établissements sortants remplacés par eux au cours de la période de 1988 à 1997.

Étant donné cet écart, le renouvellement d'établissements attribuable aux entrées et aux sorties contribue pour entre 15 % et 25 % à la croissance de la productivité du travail au cours des périodes de 1973 à 1979, de 1979 à 1988 et de 1988 à 1997. La contribution des entrées et des sorties à la croissance de la productivité est généralement supérieure à leur part de l'emploi. On attribue au roulement des établissements le quart de la croissance agrégée de la productivité de 1973 à 1979, 20 % de 1979 à 1988 et de 15 % à 20 % de 1988 à 1997.

Tous les établissements entrants ne contribuent pas également à la croissance de la productivité. Une part démesurément élevée de la croissance de la productivité du travail est attribuable à la fermeture d'établissements moins productifs et à l'ouverture d'établissements plus productifs par les entreprises sous contrôle étranger.

La proportion de la croissance de la productivité du travail attribuable aux établissements entrants a été relativement constante au cours des trente dernières années. Toutefois, la part attribuable aux établissements canadiens a diminué au cours de cette même période. Durant la période de 1988 à 1997, les établissements entrants sous contrôle étranger représentaient

20 % de l'emploi de tous les établissements entrants et les établissements sortants sous contrôle étranger représentaient 28 % de l'emploi de tous les établissements sortants. Toutefois, le roulement d'établissements appartenant à des entreprises sous contrôle étranger représente 60 % de la croissance globale de la productivité attribuable au renouvellement total des établissements.

La contribution relative du renouvellement des établissements sous contrôle étranger dans le secteur de la fabrication a augmenté entre 1970 et 2000. Durant les années 1970, la contribution des établissements sous contrôle canadien était plus importante que celle des établissements sous contrôle étranger. La situation a changé au cours des années 1980 et 1990 lorsque la contribution des établissements sous contrôle étranger à la croissance globale de la productivité a été nettement supérieure à celle du secteur sous contrôle canadien.

Les établissements sous contrôle étranger entrants sont devenus de plus en plus nombreux. Leur taille a augmenté par rapport à celle des établissements canadiens. Ils sont devenus de plus en plus productifs par rapport aux établissements canadiens entrants et à ceux déjà établis. Cette dernière augmentation a été particulièrement importante durant la période qui a suivi l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange (ALE) et de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

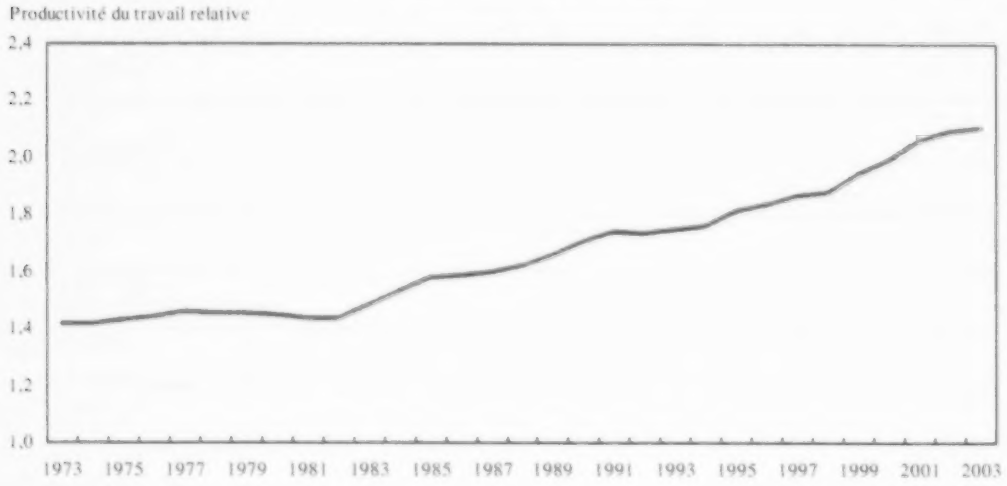
Baldwin et Gu (2005) élargissent la portée de cette analyse pour examiner la contribution à la croissance de la productivité des entreprises sous contrôle étranger dans l'ensemble, c'est-à-dire attribuable à la création de nouveaux établissements ainsi qu'à l'augmentation de la croissance de la productivité des établissements existants. Les résultats montrent que plus des deux tiers de la croissance de la productivité du travail durant les 30 dernières années est attribuable aux entreprises sous contrôle étranger même si ces dernières représentaient moins de 40 % de l'emploi.

Par conséquent, la productivité du travail relative des établissements sous contrôle étranger dans le secteur de la fabrication a augmenté considérablement par rapport à celle des établissements canadiens au cours des 30 dernières années (voir la figure 3).

Pour résumer, les établissements entrants sous contrôle étranger sont devenus de plus en plus nombreux, de plus en plus grands par rapport aux établissements canadiens entrants et de plus en plus productifs par rapport aux établissements canadiens entrants et à ceux déjà établis. Cette augmentation a été particulièrement importante pendant la période qui a suivi l'entrée en vigueur de l'ALE et de l'ALENA. Enfin, la contribution du roulement des établissements sous contrôle étranger associé aux entrées et aux sorties à la croissance agrégée de la productivité a augmenté au cours de la période étudiée par rapport à la contribution du roulement des établissements canadiens attribuable aux entrées et aux sorties.

Cette étude montre également que les établissements sous contrôle étranger ont des retombées sur les producteurs canadiens. Alors que des avantages directs découlent de la présence d'établissements sous contrôle étranger en raison de la plus forte croissance de la productivité dans le secteur sous contrôle étranger, ces établissements sont aussi responsables

**Figure 3**
**Productivité du travail des établissements sous contrôle canadien par rapport à celle des établissements sous contrôle étranger, 1973 à 2003**




Nota : La productivité du travail relative est la valeur ajoutée par travailleur dans les établissements sous contrôle étranger divisée par la valeur ajoutée par travailleur dans les établissements canadiens.
Source : Statistique Canada, Enquête annuelle des manufactures.

indirectement du rendement dans le secteur sous contrôle canadien. La croissance de la productivité des producteurs canadiens est plus élevée lorsque la présence des producteurs étrangers est importante. En outre, ces avantages sont concentrés dans les établissements canadiens plus petits et plus jeunes. Les retombées positives découlent d'une plus forte concurrence résultant de la présence d'établissements étrangers et d'une plus grande utilisation de technologies nationales dans les établissements canadiens qui doivent faire face à une présence importante d'établissements sous contrôle étranger (Baldwin et Gu, 2005).

Les multinationales ont des retombées sur les entreprises canadiennes dans la même industrie ainsi que dans d'autres industries. Lileeva (2006) examine l'effet des liens verticaux entre les établissements canadiens et les industries dominées par des entreprises sous contrôle étranger et conclut à une association fortement positive entre la présence de producteurs étrangers dans les secteurs fournisseurs et la croissance de la productivité au Canada. Elle conclut également à l'importance du contenu technologique de ces liens. Les avantages de la présence de fournisseurs étrangers sont particulièrement importants pour les industries manufacturières à vocation scientifique (les producteurs de produits chimiques, d'ordinateurs, de produits électroniques et de machine et matériel).

La création et la disparition d'établissements n'est qu'un aspect de l'évolution dynamique constante qui a lieu dans les industries. Les fusions qui entraînent des agrégations horizontales d'entreprises dans une même industrie et les acquisitions par lesquelles de nouvelles entreprises entrent dans une industrie (une forme d'entrée) constituent un autre aspect. Sur

le plan de l'emploi affecté par le changement de contrôle, cette dernière forme d'entrée est aussi importante que celle de nouvelles entreprises, c'est-à-dire l'entrée par la création de nouveaux établissements (Baldwin, 1995). Les fusions font entrer de nouvelles entreprises dans les industries où l'entrée par la création de nouvelles entreprises est difficile en raison de contraintes liées à la taille. C'est la façon dont de nouvelles entreprises entrent dans le segment des grandes entreprises de la plupart des industries manufacturières.

Les fusions sont parfois considérées comme contre-productives. Toutefois, les recherches menées à Statistique Canada montrent qu'en moyenne, les fusions ne sont pas des échecs. Même si Mueller (1985) constate que les entreprises qui fusionnent perdent une part considérable de marché, ce n'est pas le cas au Canada, lorsqu'on tient compte du processus naturel de régression vers la moyenne (Baldwin, 1995). La productivité des établissements absorbés par les nouveaux venus est légèrement inférieure à la moyenne au moment de l'acquisition, puis elle connaît une augmentation à court terme durant la période qui suit la fusion. À long terme, il y a des preuves d'une augmentation soutenue dans le cas de certaines catégories de fusions. En outre, les fusions influent sur les marges prix-coût. Dans tous les cas où une entreprise sortante cède un établissement, la marge prix-coût de l'établissement ne diffère pas considérablement de la marge prix-coût moyenne des autres établissements avant la fusion : c'est après que cela se produit.

Même si les fusions ont un effet positif dans l'ensemble, Baldwin et Sabourin (2004) constatent que les établissements de fabrication sous contrôle canadien qui passent sous contrôle étranger ont tendance à connaître une hausse de productivité tandis que l'inverse se produit dans le cas des établissements sous contrôle étranger qui passent sous contrôle canadien. Un examen plus poussé du profil des fusions pour l'ensemble des industries révèle une différence considérable entre ces effets. Les fusions mettant en cause des producteurs étrangers entraînent généralement de plus fortes augmentations de la productivité, des salaires, de la rentabilité ou de la part de marché que les fusions entre entreprises canadiennes. Toutefois, les augmentations de la productivité sont concentrées principalement dans les industries de la haute technologie et à produits différenciés (Baldwin et Caves, 1991). Ces industries sont également celles où les intérêts étrangers sont les plus nombreux. Par conséquent, les fusions mettant en cause des entreprises multinationales étrangères sont plus susceptibles d'avoir des effets positifs sur la productivité et la rentabilité que les fusions entre entreprises canadiennes seulement, puisqu'elles ont lieu dans des industries dotées d'actifs de connaissances plus importants. Il s'agit là toutefois du résultat de la concentration des fusions d'entreprises étrangères dans des industries où les entreprises possèdent des actifs particuliers, c'est-à-dire des connaissances scientifiques spéciales ou des compétences en commercialisation. Dans ces industries, les fusions constituent le meilleur mécanisme de transfert de connaissances spécialisées. Cependant, il convient de souligner que l'augmentation de la productivité dans ces industries est la même lorsque les entreprises ayant procédé à l'acquisition sont des entreprises nationales que lorsqu'il s'agit d'entreprises étrangères (Baldwin et Caves, 1991). On peut en conclure que c'est le secteur d'activité plutôt que la nationalité de l'entreprise qui a fait l'acquisition qui est le principal facteur déterminant des conséquences de la fusion.

## *3.5 Fonctions de gestion à base de connaissances — dynamisme ou exode?*

Alors que les recherches traditionnelles ont porté sur l'emplacement des unités de production, des études récentes examinent les facteurs corrélés aux activités des sièges sociaux. Les sièges sociaux sont d'importantes unités d'analyse parce qu'ils fournissent des fonctions de gestion spécialisées comme l'acquisition et le filtrage de l'information, activités cruciales qui permettent aux grandes entreprises de surmonter les déséconomies d'échelle. On observe également dans les sièges sociaux des concentrations démesurément élevées de travailleurs hautement qualifiés et fortement rémunérés. Sur le plan du développement urbain, les sièges sociaux sont souvent considérés comme étant très prisés.

La taille du siège social d'une multinationale revêt également de l'intérêt parce qu'elle indique la nature de la répartition par la multinationale de ses activités fonctionnelles. Un modèle dans lequel la multinationale centralise les fonctions qui se rapportent aux actifs qui lui sont propres (les actifs de connaissances qu'elle exploite) montrera les entités locales comme étant tronquées pour ce qui est tant des activités de création de connaissances comme la R-D que des installations de gestion des connaissances comme les sièges sociaux. Un modèle dans lequel l'entreprise multinationale transmet des connaissances au-delà des frontières est compatible avec des situations où la multinationale a besoin d'importantes compétences en gestion locales pour gérer ses actifs de connaissances dans l'économie locale.

Ces raisons expliquent l'intérêt considérable porté à l'évolution au fil du temps des activités de la population de sièges sociaux au Canada, notamment leur emplacement et leurs caractéristiques sur le plan de l'emploi. Les adeptes des explications « fondées sur la troncation » du comportement des multinationales étrangères ont soutenu que les entreprises sous contrôle étranger ont tendance à procéder à un « exode » de leurs fonctions de gestion à valeur ajoutée, transférant les emplois de grande valeur à leurs économies nationales.

Baldwin, Beckstead et Brown (2003) fournissent une analyse statistique complète des sièges sociaux au Canada (des entreprises sous contrôle étranger et de celles sous contrôle canadien). Examinant un large échantillon transversal d'industries, les auteurs trouvent peu de preuves, dans l'ensemble, d'une réduction des fonctions dans les sièges sociaux vers la fin des années 1990 et au début des années 2000. Qui plus est, même dans les secteurs où les profils de l'emploi dans les sièges sociaux concordent davantage avec l'hypothèse d'un exode, il est difficile de faire la distinction entre l'importance de l'exode et les gains d'efficacité liés à l'importance de l'emploi dans les sièges sociaux.

Baldwin et Brown (2004) examinent les tendances à long terme de l'emploi dans les sièges sociaux dans le secteur de la fabrication au cours des 30 dernières années. Ils trouvent également peu de preuves d'un exode. Les auteurs concluent que la propriété étrangère est positivement associée à (1) la probabilité que l'entreprise établira un siège social et (2) le niveau d'emploi dans le siège social de l'entreprise.

Baldwin et Brown (2004) examinent la question de la variation de l'emploi dans les sièges sociaux dans un contexte plus vaste et signalent divers facteurs susceptibles d'influer sur la taille de la fonction de gestion dans les entreprises. Ces facteurs comprennent l'évolution générale vers l'emploi de travailleurs hautement qualifiés associée à des exigences accrues au chapitre des compétences et aux progrès technologiques et l'adoption de structures de gestion moins hiérarchiques. Baldwin et Brown soulignent que la propriété étrangère est l'un des nombreux facteurs qui influent sur la taille du siège social. D'autres facteurs comprennent l'industrie d'appartenance, le statut d'entreprise à établissements multiples, le degré de diversification industrielle de l'entreprise et son emplacement géographique ainsi que l'envergure de ses activités.

Enfin, Beckstead et Brown (2006) examinent explicitement les caractéristiques des sièges sociaux des multinationales étrangères au cours de la période de 1999 à 2005. Ils en arrivent à la conclusion que le dynamisme du secteur des sièges sociaux au Canada est attribuable pour une bonne part aux entreprises sous contrôle étranger. Six sur dix nouveaux emplois créés dans les sièges sociaux durant cette période l'ont été dans les sièges sociaux des entreprises sous contrôle étranger. Les prises de contrôle par intérêts étrangers n'ont pas entraîné de baisse du nombre de sièges sociaux au Canada ni de diminution du nombre d'emplois dans ces derniers. Il y a eu davantage de sièges sociaux créés que fermés à la suite de prises de contrôle par des intérêts étrangers et l'emploi global dans les sièges sociaux était tout aussi élevé après qu'avant la prise de contrôle.

## *Notes en fin de chapitre*

10. Voir Baldwin et Gellatly (2003) pour des preuves que le marché récompense les entreprises novatrices, qui prennent de l'expansion.
11. Voir Caves (1982), chapitre 4.

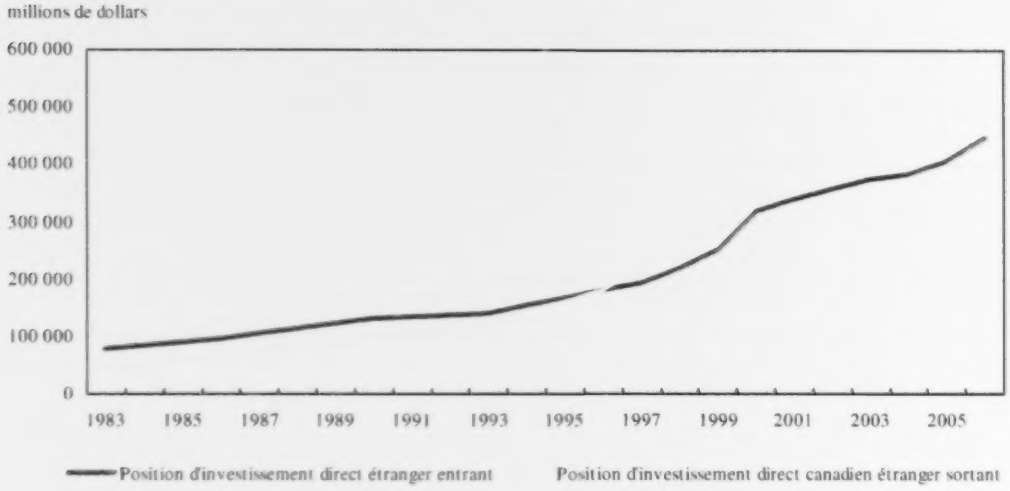
# *Chapitre 4. Activités extérieures : multinationales canadiennes menant des activités à l'étranger*

Les activités des entreprises sous contrôle étranger menant des activités au Canada font depuis longtemps l'objet d'un examen étroit de la part des analystes tandis que les activités étrangères des multinationales établies au Canada retiennent beaucoup moins l'attention. Cette attention démesurée portée depuis longtemps à l'activité intérieure par rapport à l'activité extérieure se comprend, puisque la plupart des observateurs s'intéressent davantage aux activités des sociétés menées « ici au pays » qu'à celles menées à l'étranger. En outre, cette préférence pour l'analyse d'activités intérieures plutôt qu'extérieures reflète les contraintes opérationnelles qui caractérisent les systèmes statistiques nationaux conçus pour produire des estimations des activités économiques menées sur le territoire national et non pour fournir un compte rendu exhaustif des activités globales des sociétés résidentes.

Un autre facteur déterminant de la demande importante pour l'analyse de l'actitivé intérieure est la perception très répandue que l'investissement direct étranger (IDE) au Canada est plus important que l'investissement direct du Canada à l'étranger. Le programme de la balance des paiements (BDP) de Statistique Canada recueille des renseignements sur les activités extérieures des entreprises canadiennes et des filiales établies au Canada sur les marchés étrangers. Notamment, le programme de la BDP produit depuis longtemps des estimations de l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE). Pris ensemble, ces flux de sortie et les flux d'entrée décrits plus tôt fournissent une estimation de base du flux net de capitaux d'investissement entre le Canada et les autres pays.

Bien que les flux d'entrée d'IDE faisaient du Canada une nation débitrice dans le passé, ce n'est plus le cas. L'une des façons normalisées d'évaluer la taille relative des investissements consiste à s'appuyer sur les statistiques de la BDP sur la position nette du Canada au poste de l'investissement direct, soit l'écart entre le stock d'IDCE et le stock d'IDE entrant au Canada. Au cours des 20 dernières années, la position nette du Canada au poste de l'investissement direct a évolué progressivement, passant de débiteur à créditeur, à mesure que les investissements à l'étranger ont dépassé les flux d'IDE entrants. Il convient de souligner que les deux ont augmenté fortement. De 1986 à 2006, le stock d'IDE du Canada en provenance de l'étranger a crû en moyenne de 8 % par an. Cependant, le stock d'investissement direct à l'étranger du Canada a crû au taux annuel moyen de 11 %. Au milieu des années 1990, le stock d'IDCE sortant avait dépassé le stock d'IDE entrant (voir la figure 4).

**Figure 4**
**Stock d'investissement direct étranger entrant et sortant**




Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau 376-0038.

Même si le nombre d'études portant sur les multinationales canadiennes qui mènent des activités à l'étranger est plus petit, plusieurs chercheurs ont entrepris d'élaborer un profil de cette activité. Par exemple, Gorecki (1990, 1992) a procédé à une analyse détaillée de l'investissement direct à l'étranger durant les années 1970 et 1980. En s'appuyant sur les données de la BDP, il a conclu que la distribution globale de l'investissement direct sortant était fortement asymétrique, un grand pourcentage de l'investissement total étant attribuable à un petit nombre de grandes entreprises. En 1986, le tiers de tout l'IDE sortant était attribuable aux huit investisseurs les plus importants. Tout au long des années 1970 et 1980, environ la moitié de l'investissement à l'étranger a eu lieu dans les industries de fabrication. En ce qui concerne la propriété, la plus grande partie de l'investissement direct a eu lieu dans les sociétés affiliées en propriété exclusive ou à participation majoritaire par opposition aux coentreprises. L'étude révèle également que l'investissement à l'étranger est devenu de plus en plus concentré aux États-Unis. Entre 1975 et 1986, aux États-Unis, la part de l'investissement à l'étranger total est passée de 53 % à 71 %. En outre, Gorecki signale que la plus grande partie de l'IDCE est de nature horizontale, l'investissement à l'étranger ayant lieu dans l'industrie qui caractérise le mieux les opérations nationales d'une multinationale.

Chow (1997) s'appuie également sur les données de la BDP pour procéder à une analyse démographique détaillée de la population d'entreprises à laquelle est attribuable l'investissement canadien à l'étranger (constituée de sociétés canadiennes et sous contrôle étranger). Il signale que cet investissement à l'étranger s'est diversifié davantage sur le plan géographique vers la fin des années 1980, le Royaume-Uni et les pays d'Europe augmentant leurs parts de l'investissement. Cela a coïncidé avec une réduction de la part de l'IDCE des États-Unis, qui est passée de 69 % en 1985 à 58 % en 1991[12]. Chow a examiné

également la distribution industrielle de l'IDCE, qui était principalement concentré dans les industries des finances et de l'assurance.

Dans le sillage de Gorecki, Chow a également conclu que l'investissement à l'étranger des entreprises établies au Canada est de nature principalement horizontale, c'est-à-dire que les investisseurs « investissent en général à l'étranger dans la même industrie que celle dans laquelle ils opèrent au Canada » (1997, p. 12). Des tendances horizontales s'affichent dans la plupart des secteurs (particulièrement celui des communications et des services de transport). Les stratégies horizontales d'investissement à l'étranger pourraient s'expliquer entre autres par le fait que les entreprises visent à « miner les [leurs] avantages comparatifs » (p. 12–13). L'étude révèle également que les entreprises sous contrôle canadien qui investissent à l'étranger sont plus susceptibles de poursuivre des stratégies horizontales d'investissement (à l'étranger) que les entreprises (établies au Canada) sous contrôle étranger qui investissent à l'étranger.

Dernièrement, Marth (2004) s'est appuyé sur les données de la BDP pour examiner une récente vague de fusions et d'acquisitions (1997 à 2002). Il signale que les acquisitions de sociétés étrangères par les entreprises canadiennes étaient plus nombreuses que les acquisitions par des entreprises étrangères de sociétés au Canada (447 par rapport à 345), même si la valeur totale de ces acquisitions à l'étranger, s'établissant à environ 124 milliards de dollars, était plus petite que la valeur des acquisitions de sociétés canadiennes au cours de cette période de six ans (qui a atteint 144 milliards de dollars). Une part considérable des acquisitions d'entreprises étrangères par des sociétés canadiennes (43 %) a eu lieu dans les industries de l'électricité et de l'électronique (haute technologie). En outre, l'analyse de Marth souligne l'importance des échanges d'actions comme moyen de financement des acquisitions transfrontalières.

Cardillo (2002) s'appuie sur les données de la BDP pour examiner le rendement du point de vue des ventes des sociétés affiliées appartenant à des intérêts canadiens menant des activités à l'étranger. En 1999, les ventes à l'étranger des sociétés affiliées canadiennes étaient considérables, correspondant à quelque 70 % des exportations du Canada. Environ 70 % de ces ventes des sociétés affiliées à l'étranger ont eu lieu sur le marché des États-Unis. Les ventes des sociétés affiliées canadiennes à l'étranger sont fortement concentrées dans trois industries : fabrication (48 % des ventes totales), finance et assurances (12 %), et information et industrie culturelle (10 %) (Cardillo, 2002, tableau 2).

Une grande partie des travaux sur les caractéristiques des multinationales visent à permettre de mieux comprendre les différences entre les activités menées au Canada des entreprises sous contrôle étranger et des entreprises canadiennes en général. Cependant, les entreprises canadiennes regroupent celles qui mènent des activités sur les marchés internationaux (multinationales canadiennes) et celles qui mènent des activités seulement sur le marché canadien. Les caractéristiques qui sont généralement attribuées aux multinationales étrangères tiennent peut-être moins à une particularité nationale et plutôt au fait que ces entreprises mènent des activités sur les marchés internationaux.

Des recherches analytiques ont été faites à Statistique Canada sur cette question. Baldwin et Hanel (2000, 2003) s'appuient sur les résultats d'une enquête sur l'innovation qui fait la distinction entre les multinationales canadiennes et les multinationales étrangères et concluent que les unes et les autres se ressemblent pour ce qui est de l'intensité de l'innovation. Baldwin et Gu (2005) font une comparaison plus poussée de manière à examiner les mesures de la valeur ajoutée par travailleur, la production brute par travailleur, les salaires des travailleurs, la part des travailleurs hors production et les types de technologies utilisées. Ils en arrivent à la conclusion qu'il n'y a pas de grande différence entre les établissements sous contrôle étranger et les établissements sous contrôle canadien dont la société mère a une orientation internationale. Pour la recherche-développement et l'innovation, les résultats montrent que les producteurs canadiens qui mènent des activités à l'étranger (appelés multinationales intérieures) affichent en fait un rendement légèrement supérieur après prise en compte de la taille, de l'âge et de l'industrie. L'avantage lié à la propriété étrangère révélé dans d'autres études qui comparent les établissements appartenant à des multinationales étrangères et les établissements canadiens est en réalité un avantage de multinationale.

## *Note en fin de chapitre*

12. Lajule (2001) montre aussi que l'investissement direct canadien à l'étranger s'est diversifié davantage sur le plan géographique au cours des 20 dernières années.

# *Chapitre 5. Conclusion : évaluation de nos progrès*

Statistique Canada a publié et continue de produire une vaste gamme de produits d'information qui fournissent des données et des analyses portant sur les multinationales qui mènent des activités au Canada. Certains de ces produits sont fondés sur des programmes statistiques à long terme conçus, entre autres, pour produire des indicateurs clés de l'activité des multinationales étrangères. La Division de la balance des paiements produit périodiquement des données sur le bilan des investissements directs étrangers du Canada, soit le stock cumulatif d'investissement direct étranger au Canada, ainsi que des données sur les flux d'investissement particuliers à la période qui apportent des modifications au stock d'investissement direct étranger (IDE) à la marge. La Division de l'organisation et des finances de l'industrie recueille et publie des données en vertu de la *Loi sur les déclarations des personnes morales*, données conçues plus particulièrement pour permettre de produire des estimations du pourcentage des actifs, revenus et bénéfices des sociétés contrôlées par les sociétés étrangères dans différents secteurs de l'économie. Les estimations du contrôle étranger et de l'IDE sont depuis longtemps des intrants importants dans le processus d'élaboration des politiques.

Les statistiques sur l'investissement étranger et le contrôle étranger fournissent des renseignements de base sur la place qu'occupent les multinationales étrangères dans l'économie canadienne. À ces études viennent s'ajouter des produits analytiques qui examinent en plus grand détail la composition de l'investissement étranger et le contrôle étranger.

Les exemples comprennent une série chronologique des caractéristiques géographiques des flux d'IDE entrants (Lajule, 2001) ainsi que plusieurs études (Taylor, 2001; Guèvremont, 2001) qui portent sur la façon dont les changements sur le plan de l'organisation industrielle, comme l'augmentation des fusions et acquisitions, sous-tendent les variations du contrôle étranger. Baldwin et Gellatly (2005) examinent l'évolution des déterminants du contrôle étranger au fil du temps. Ces études ainsi que d'autres permettent de brosser un tableau de base de l'évolution de la nature de l'activité des entreprises étrangères dans l'industrie canadienne.

En outre, Statistique Canada a ajouté à ses statistiques sur le contrôle étranger et l'IDE un nombre croissant d'études analytiques qui portent sur les caractéristiques des entreprises multinationales étrangères qui mènent des activités sur les marchés canadiens. Bon nombre de ces études s'appuient sur des enquêtes spéciales auprès des entreprises menées par

l'organisme et les sources de données administratives auxquelles celui-ci a recours pour accroître sa capacité analytique.

Durant les années 1990, les auteurs de plusieurs de ces études (Olineck et McMechan, 1996; Mersereau, 1992) ont examiné les liens entre les multinationales et les échanges commerciaux. Ces études fournissent de nouvelles preuves sur la question de savoir si les politiques favorisant la libéralisation des échanges ont aidé à créer les conditions dans lesquelles on peut s'attendre à ce que les multinationales prospèrent. Les résultats viennent renforcer le rôle central que jouent les multinationales étrangères dans les flux des échanges canadiens, étant donné que les opérations de ces entreprises avec leurs pays d'origine représentent des parts importantes des exportations et des importations. L'intensité des échanges est un domaine dans lequel les entreprises étrangères excellent.

Toute une série de documents subséquents sont venus accroître nos connaissances des pratiques opérationnelles des multinationales étrangères, notamment en ce qui a trait à la gestion de l'innovation et de la technologie. Une importante valeur ajoutée est associée à ces études. En premier lieu, elles ont beaucoup contribué au débat sur la question de savoir si les multinationales étrangères ont un effet positif ou négatif sur la compétitivité économique du Canada. Ce faisant, elles ont aidé à montrer que, contrairement à l'opinion répandue depuis longtemps, les multinationales étrangères ne présentent pas de lacunes graves. Les multinationales étrangères sont souvent de bonnes entreprises : elles sont innovatrices, elles mettent l'accent sur l'adoption de technologies de pointe, elles versent des salaires élevés et elles sont hautement productrices (Baldwin et Hanel, 2000). Plus important encore, l'avantage des multinationales par rapport aux entreprises purement nationales augmente au fil du temps (Baldwin et Dhaliwahl, 2001). C'est ainsi qu'une part démesurément grande de la croissance de la productivité dans le secteur canadien de la fabrication est attribuable aux multinationales (Baldwin et Gu, 2005).

Ces études au niveau de l'entreprise contribuent également à nuancer notre perception de la façon dont les entreprises sous contrôle étranger qui mènent des activités au Canada se comparent à leurs concurrents canadiens. Tout comme les commentaires antérieurs sur les multinationales étrangères présentaient souvent ces entreprises sous un jour négatif, il est tentant, en se fondant sur les résultats de ces nouvelles études, de conclure que les entreprises étrangères sont intrinsèquement supérieures aux entreprises canadiennes qui leur font concurrence, même après prise en compte de l'ensemble standard de variables de contrôle pour l'entreprise et pour l'industrie. Ici, de nouvelles études offrent des éclaircissements importants. Baldwin et Hanel (2003) de même que Baldwin et Gu (2005) en arrivent à la conclusion que les différences au chapitre du rendement entre les entreprises étrangères et les entreprises canadiennes peuvent tenir à un avantage de multinationale plutôt qu'à un avantage lié à la propriété. Ainsi, les établissements sous contrôle étranger excellent à cause de l'avantage organisationnel ou technologique lié au fait d'appartenir à des entreprises multinationales et non au fait que leur entreprise mère est située à l'étranger. La performance des établissements appartenant à des multinationales canadiennes est aussi bonne que celle des entreprises sous contrôle étranger qui leur font concurrence. Les deux groupes, en

définitive, sont plus susceptibles d'innover davantage et d'être plus productifs que les établissements qui ne sont pas affiliés à des multinationales.

Deux autres nouvelles conclusions se dégagent des nouvelles recherches sur les multinationales. Premièrement, les établissements étrangers qui mènent des activités dans les industries manufacturières canadiennes ont des retombées positives sur les établissements de fabrication canadiens. Baldwin et Gu (2005) fournissent des preuves de ce que ces retombées tiennent à des augmentations de l'intensité de la concurrence et de l'adoption de technologies. Ces résultats corroborent ceux des recherches canadiennes précédentes sur les avantages au chapitre de la productivité qui découlent de la présence d'entreprises étrangères. En outre, ils préparent le terrain pour de nouvelles études de la mesure dans laquelle la restructuration concurrentielle constante sur le marché entraîne des retombées de productivité des entreprises en expansion à celles en déclin (Beckstead et Gellatly, 2007).

La deuxième nouvelle constatation porte sur l'amélioration du rendement attribuable aux structures multinationales, tel qu'il est indiqué ci-dessus. Dans une certaine mesure, ce phénomène tient peut-être davantage à l'orientation extérieure qu'ont le plus souvent les établissements appartenant à des entreprises multinationales. Les niveaux des échanges des multinationales sont relativement élevés. Il existe des preuves que l'orientation extérieure, c'est-à-dire la mesure dans laquelle les entreprises ou les établissements se concentrent sur des marchés au-delà de leurs frontières nationales, est le principal facteur stratégique qui distingue les entreprises à rendement élevé des autres. Baldwin et Gu (2004) ont souligné le lien entre les exportations et le rendement dans les populations des établissements canadiens. Il y a une association positive entre l'intensité des exportations et la croissance de la productivité, et les intensités des exportations des multinationales étrangères sont plus élevées. Comme le montre Baldwin et Gu (2005), les avantages des exportations au chapitre de la productivité découlent de divers mécanismes y compris, entre autres, l'apprentissage par la pratique et l'exposition à la concurrence internationale (qui accroît la sensibilisation aux nouvelles technologies et aux pratiques exemplaires). Cela nous amène à une conclusion parallèle, soit qu'un meilleur rendement au chapitre de la productivité tient davantage à l'orientation internationale d'une entreprise, ou à son niveau de mondialisation, qu'à la propriété. L'orientation internationale et la structure multinationale sont fortement corrélées, puisque les intensités des exportations des multinationales canadiennes sont plus élevées que celles d'autres entreprises canadiennes.

Dans le même ordre d'idée, si les prises de contrôle d'entreprises canadiennes par des sociétés étrangères se traduisent davantage par des hausses de productivité que par des pertes, cela tient principalement à ce que les multinationales mènent des activités dans des industries où les fusions sont plus susceptibles d'accroître la productivité en facilitant le transfert d'actifs de connaissances, qui sont plus importants dans certaines industries. Lorsque les entreprises canadiennes participent à des fusions dans les industries à vocation scientifique, le processus de fusionnement a le même résultat positif sur le plan qualitatif que la fusion avec une entreprise étrangère (Baldwin et Caves, 1991).

La plupart des recherches décrites dans le présent rapport laissent supposer que les multinationales étrangères constituent un groupe distinct qui se démarque par un ensemble de caractéristiques faciles à identifier. Elles ne sont pas les seules entreprises qui possèdent ces caractéristiques. Néanmoins, elles mènent mieux des activités d'innovation et sur certains marchés elles sont les principaux participants qui ont adopté le plus grand nombre de technologies de pointe, qui exécutent de la recherche-développement et qui fournissent des produits innovateurs diffusés ailleurs comme biens d'investissement ou comme produits intermédiaires (Baldwin et Hanel, 2003). Les établissements sous contrôle étranger mènent des activités dans ces industries et dans ces segments d'industries où des compétences spéciales liées à leur habileté à gérer des actifs de connaissances sont requises pour réussir. Les multinationales étrangères contribuent de façon importante au rendement économique du Canada.

## *Bibliographie*


Baldwin, John R. 1995. *The Dynamics of the Industrial Competition: A North American Perspective*. Cambridge, U.K. : Cambridge University Press.

Baldwin, John R., Desmond Beckstead et W. Mark Brown. 2003. *Exode, rationalisation ou concentration? Analyse des sièges sociaux au Canada, 1999 à 2002.* Série de documents de recherche sur l'analyse économique (AE). N° 11F0027MIF2003019 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Baldwin, John R., Desmond Beckstead et Richard Caves. 2001. *Changements observés au niveau de la diversificaion des entreprises du secteur canadien de la fabrication (de 1973 à 1997) : Vers la spécialisation.* Direction des études analytiques : documents de recherche. N° 11F0019MIF2002179 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Baldwin, John R., Desmond Beckstead et Guy Gellatly. 2005. *Investissements du Canada en science et innovation : le concept actuel de la recherche et développement est-il suffisant?* Série de documents de recherche sur l'analyse économique (AE). N° 11F0027MIF2005032 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Baldwin, John R., Desmond Beckstead, Guy Gellatly et Alice Peters. 2000. *Analyse empirique des tendances sur le plan de la diversification des sociétés au Canada.* Direction des études analytiques : documents de recherche. N° 11F0019MIF2000150 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Baldwin, John R., et W. Mark Brown. 2004. *Quatre décennies de destruction créatrice : renouvellement de la base du secteur de la fabrication au Canada, 1961-1999.* Aperçus sur l'économie canadienne. N° 11-624-MIF2004008 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada. (Paru également dans *L'Observateur économique canadien.* 17, 10. N° 11-010 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.)

Baldwin, John R., et W. Mark Brown. 2005. *Multinationales étrangères et effectif des sièges sociaux des entreprises canadiennes de fabrication.* Série de documents de recherche sur l'analyse économique (AE). N° 11F0027MIF2005034 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Baldwin, John R., et Richard E. Caves. 1991. « Sociétés multinationales étrangères et fusions au Canada ». Dans *La mondialisation des sociétés par le jeu des fusions et acquisitions*. Leonard Waverman. (directeur général de la publication). Calgary : University of Calgary Press.

Baldwin, John R., Richard E. Caves et Wulong Gu. 2005. *Réactions à la libéralisation des échanges : changements observés au niveau de la diversification des produits dans les usines sous contrôle étranger et canadien.* Série de documents de recherche sur l'analyse économique (AE). No 11F0027MIF2005031 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Baldwin, John R., et Naginder Dhaliwal. 2000. *La productivité du travail dans les établissements de fabrication au Canada sous contrôle canadien et étranger.* Direction des études analytiques : documents de recherche. N° 11F0019MIF2000118 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Baldwin, John R., et Naginder Dhaliwal. 2001. « Hétérogénéité de la croissance de la productivité du travail dans le secteur de la fabrication : comparaisons entre les établissements sous contrôle canadien et étranger ». Dans *Croissance de la productivité au Canada.* 65–81. N° 15-204-XIF1999000 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Baldwin, John R., et Brent Diverty. 1995. Utilisation des technologies de pointe dans les établissements de fabrication. Direction des études analytiques : documents de recherche. N° 11F0019MIF1995085 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Baldwin, John R., et Guy Gellatly. 2003. *Innovation Strategies and Performance in Small Firms*. Cheltenham, U.K. : Edward Elgar Publishing Limited.

Baldwin, John R., et Guy Gellatly. 2005. *Liaisons globales : tendances à long terme de l'investissement étranger et du contrôle étranger au Canada, 1960 à 2000.* Série sur l'économie canadienne en transition. N° 11-622-MIF2005008 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Baldwin, John R., Guy Gellatly et David Sabourin. 2006. *Évolution du contrôle étranger sous diverses régimes de réglementation : multinationales au Canada.* Aperçus sur l'économie canadienne. N° 11-624-MIF2006013 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Baldwin, John R., et Paul Gorecki. 1991. « Firm entry and exit in the Canadian manufacturing sector, 1970–1982 ». *Canadian Journal of Economics*. 24, 2 : 300–323.

Baldwin, John R., et Wulong Gu. 2004. « Trade liberalization: Export-market participation, productivity growth and innovation ». *Oxford Review of Economic Policy*. 20, 3 : 372–392.

Baldwin, John R., et Wulong Gu. 2005. *Liaisons globales : multinationales, propriété étrangère et croissance de la productivité dans le secteur canadien de la fabrication.* Série sur l'économie canadienne en transition. N° 11-622-MIF2005009 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Baldwin, John R., et Wulong Gu. 2006. « Plant turnover and productivity growth in Canadian manufacturing ». *Industrial and Corporate Change.* 15, 3 : 417–465.

Baldwin, John R., et Petr Hanel. 2000. *Les multinationales et le processus d'innovation au Canada.* Direction des études analytiques : documents de recherche. N° 11F0019MIF2000151 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Baldwin, John R., et Petr Hanel. 2003. *Innovation in an Open Economy.* Cambridge, U.K. : Cambridge University Press.

Baldwin, John R., Petr Hanel et David Sabourin. 2000. *Les déterminants des activités d'innovation dans les entreprises de fabrication canadiennes : le rôle des droits de propriété intellectuelle.* Direction des études analytiques : documents de recherche. N° 11F0019MIF2000122 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Baldwin, John R., Petr Hanel et David Sabourin. 2002. « Determinants of innovative activity in Canadian manufacturing firms ». Dans Innovation and Firm Performance: Econometric Explorations of Survey Data. Alfred Kleinknecht et Pierre A. Mohnen. (eds.). New York : Palgrave.

Baldwin, John R., Ed Rama et David Sabourin. 1999. *Croissance de l'utilisation des technologies de pointe dans le secteur canadien de la fabrication durant les années 90.* Direction des études analytiques : documents de recherche. N° 11F0019MIF1999105 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Baldwin, John R., et David Sabourin. 1995. Adoption de la technologie dans le secteur de la fabrication au Canada. N° 88-512-XPB au catalogue. Direction des études analytiques. Ottawa : Statistique Canada.

Baldwin, John R., et David Sabourin. 1996. « Technologie et compétitivité dans la fabrication canadienne ». *L'Observateur économique canadien.* 9, 5. N° 11-010-XPB au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Baldwin, John R., et David Sabourin. 1998. L'adoption de la technologie au Canada et aux États-Unis. Direction des études analytiques : documents de recherche. N° 11F0019MIF1998119 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Baldwin, John R., et David Sabourin. 1999. *L'activité innovatrice dans les établissements canadiens de transformation des aliments : l'importance des pratiques d'ingénierie.* Direction des études analytiques : documents de recherche. N° 11F0019MIF1999101 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Baldwin, John R., et David Sabourin. 2000. « Utilisation des technologies de pointe dans l'industrie de la fabrication pendant les années 1990 ». *L'Observateur économique canadien.* 13, 3. N° 11-010-XPB au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Baldwin, John R., et David Sabourin. 2001. Impact de l'adoption des technologies de l'information et des communications de pointe sur la performance des entreprises du secteur de la fabrication au Canada. Direction des études analytiques : documents de recherche. N° 11F0019MIF2001174 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Baldwin, John R., et David Sabourin. 2002a. « Advanced technology use and firm performance in Canadian manufacturing in the 1990s ». *Industrial Organization and Corporate Change.* 11, 4 : 761–789.

Baldwin, John R., et David Sabourin. 2002b. Améliorer la salubrité des aliments et la productivité : utilisation de la technologie dans le secteur de la transformation des aliments au Canada. Direction des études analytiques : documents de recherche. N° 11F0019MIF2002168 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Baldwin, John R., et David Sabourin. 2004. *Effet de l'évolution de l'utilisation des technologies sur le rendement des établissements dans le secteur de la fabrication au Canada.* Série de documents de recherche sur l'analyse économique (AE). N° 11F0027MIF2004020 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Baldwin, John R., David Sabourin et Donald West. 1999. *Technologie de pointe dans le secteur de la transformation des aliments au Canada.* N° 88-518-XPF au catalogue. Direction des études analytiques. Ottawa : Statistique Canada, Agriculture et agroalimentaire Canada.

Beckstead, Desmond, et Mark W. Brown. 2006. *L'emploi dans les sièges sociaux au Canada, de 1999 à 2005.* Aperçus sur l'économie canadienne. N° 11-624-MIF2006014 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Beckstead, Desmond, et Guy Gellatly. 2007. *Productivity Spillovers from Competitive Reallocation : Evidence from Canadian Manufacturing Plants.* La revue canadienne de productivité. Ottawa : Statistique Canada. À paraître.

Cameron, G., et P. Cross. 1999. « Importance des exportations pour le PIB et l'emploi ». *L'Observateur économique canadien.* 12, 11. N° 11-010-XPB au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Cardillo, Colleen. 2001. *Statistiques du commerce des sociétés affiliées à l'étranger : mesure de la mondialisation économique.* Division de la balance des paiements : documents de recherche. N° 67F0001MIB2001021 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Cardillo, Colleen. 2002. *Statistiques sur le commerce des sociétés affiliées à l'étranger, 1999 : la livraison des biens et des services sur les marchés internationaux.* Série de documents de recherche sur l'analyse économique (AE). N° 11F0027MIF2002004 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada. (Paru également dans *L'Observateur économique canadien.* 15, 5. N° 11-010 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.)

Caves, Richard E. 1982. *Multinational Enterprise and Economic Analysis.* Cambridge, U.K. : Cambridge University Press.

Caves, Richard E. 1990. *L'adaptation à la concurrence internationale : les rapports à court terme entre les prix, les flux commerciaux et les facteurs de production dans les industries manufacturières canadiennes.* Ottawa : Conseil économique du Canada.

Chow, Frank. 1997. *Tendances récentes des investissements directs canadiens à l'étranger : l'essor des multinationales canadiennes, 1969 à 1992.* Division de la balance des paiements : documents de recherche. N° 67F0001MIB1997008. Ottawa : Statistique Canada. (Paru également dans *L'Observateur économique canadien.* 6, 12. N° 11-010 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.)

Cross, Philip. 2002. « Implications cycliques de la hausse du contenu importé des exportations ». *L'Observateur économique canadien.* 15, 12. N° 11-010-XPB au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Dunning, John H. 1993. *Multinational Enterprises and the Global Economy.* International Business Series. Reading, Mass. : Addison-Wesley Publishing Company.

Eastman, Harry C., et Stefan Stykolt. 1967. *The Tariff and Competition in Canada.* Toronto : Macmillan of Canada.

Gorecki, Paul K. 1980. « The determinants of foreign and domestic enterprise diversification in Canada ». *Canadian Journal of Economics.* 13, 2 : 329–339.

Gorecki, Paul K. 1990. *Tendances des investissements directs canadiens à l'étranger.* Direction des études analytiques : documents de recherche. N° 11F0019F, n° 33 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Gorecki, Paul K. 1992. *Les multinationales au Canada : caractéristiques et facteurs déterminants.* Direction des études analytiques : documents de recherche. N° 11F0019F, n° 52 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Guèvremont, P. 2001. « Fusions, acquisitions et contrôle étranger ». *L'Observateur économique canadien.* 14, 11. N° 11-010-XPB au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Holbrook, J.A.D., et R.J. Squires. 1996. « Firm-level analysis of determinants of Canadian industrial R&D performance ». *Science and Public Policy*. 23, 6 : 369–374.

Krajewski, Stephen. 1992. *Intra-firm Trade and the New North American Business Dynamic.* Toronto : Conference Board of Canada.

Lajule, Christian. 2001. *L'investissement direct étranger : un élément moteur de la mondialisation de l'économie.* Division de la balance des paiements : documents de recherche. N° 67F0001MIB2001020 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Laliberté, Lucie. 1997a. *La mondialisation et le bilan des investissements internationaux du Canada, 1950 à 1992.* Division de la balance des paiements : documents de recherche. N° 67F0001MIB1997006 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada. (Paru également dans *L'Observateur économique canadien.* 6, 4. N° 11-010 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.)

Laliberté, Lucie. 1997b. *Les placements étrangers sur le marché obligataire canadien, 1978 à 1990.* Division de la balance des paiements : documents de recherche. N° 67F0001MIB1997002 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada. (Paru également dans *L'Observateur économique canadien.* 4, 6. N° 11-010 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.)

Landefeld, J. Steven, et Ralph Kozlow. 2003. *La mondialisation et les sociétés multinationales : Quelles sont les questions et dans quelle mesure y trouvons-nous des réponses?* Document soumis par le U.S. Bureau of Economic Analysis à la Conférence des statisticiens européens à Genève en juin 2003. Commission de statistique et Commission économique pour l'Europe. Nations Unies : Conseil Économique et Social.

Lileeva, Alla. 2006. *Liaisons globales – Les avantages de l'investissement direct de l'étranger pour les établissements sous contrôle canadien : le rôle des liens verticaux.* Série sur l'économie canadienne en transition. N° 11-622-MIF2006010 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Marth, Michael. 2004. *Les acquisitions transfrontalières : une perspective canadienne.* Analyse en bref. N° 11-621-MWF2004013 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

McMechan, Janice, Jack Lothian et Joan Farnworth. 1992. « Les fusions, les acquisitions et le contrôle étranger ». *L'Observateur économique canadien.* 5, 5. N° 11-010-XPB au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Mersereau, Barry D. 1992. « Les caractéristiques des firmes importatrices, 1978-1986 ». *L'Observateur économique canadien.* 5, 8. N° 11-010-XPB au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Mueller, Denis C. 1985. « Mergers and market share ». *Review of Economics and Statistics.* 67, 2 : 259–267.

Olineck, Carey et Janice McMechan. 1996. « La mondialisation du commerce canadien des marchandises ». *Le point sur...* Printemps 1996 : 7–10. N° 61F0019XPF au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Statistique Canada. 1981. *Importations au Canada des entreprises sous contrôle national et étranger 1978.* N° 67-509 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Statistique Canada. 2005. *La Loi sur les déclarations des personnes morales 2003.* N° 61-220-XIF au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Statistique Canada. 2007. *La Loi sur les déclarations des personnes morales 2005.* N° 61-220-XIF au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Taylor, S. 2001. « Contrôle étranger et concentration des entreprises ». *L'Observateur économique canadien.* 14, 6. N° 11-010-XPB au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Warren, Paul. 2005. *Rentabilité des entreprises sous contrôle canadien par rapport aux enterprises sous contrôle américain.* Série de documents de recherche sur l'analyse économique (AE). N° 11F0027MIF2005030 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.